SOMMAIRE DU PLAN D'ENTREPRISE DE BDC de 2012-2013 à 2016-2017

> BUDGET D'EXPLOITATION
> BUDGET DES DÉPENSES EN CAPITAL

BDC
L'entrepreneur d'abord

Canada

Le Sommaire du Plan d'entreprise de 2012-2013 à 2016-2017 est fondé sur le Plan d'entreprise approuvé par le gouverneur en conseil sur la recommandation du ministre de l'Industrie.

Table des matières

RÉSUMÉ ---- 4

PROFIL DE BDC ---- 8

CONTEXTE OPÉRATIONNEL ---- 11

CARTE STRATÉGIQUE DE BDC ---- 15

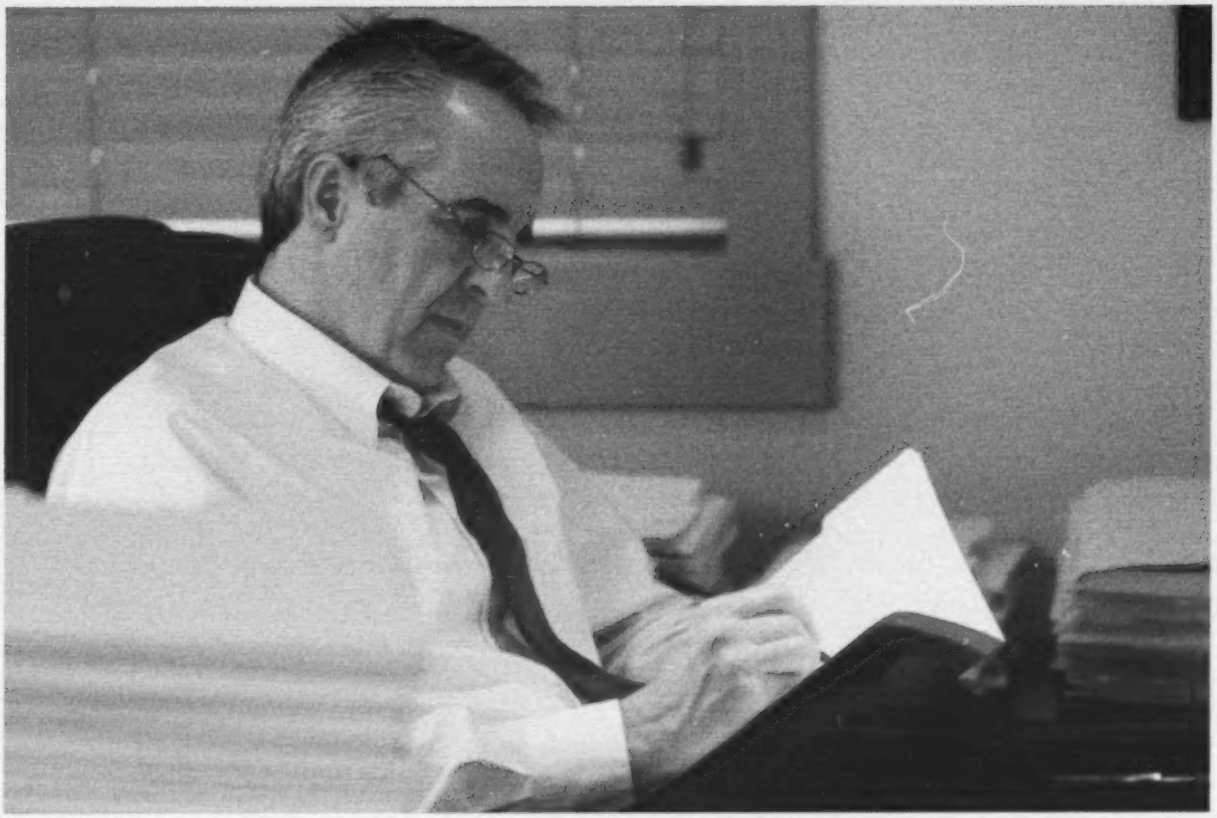
ACTIONS STRATÉGIQUES ---- 17

- ❶ INNOVATION ---- 18
- ❷ CROISSANCE DES PME ---- 33
- ❸ EXPÉRIENCE CLIENT ---- 36
- ❹ CULTURE ENTREPRENEURIALE ---- 39
- ❺ LACUNES DU MARCHÉ ---- 43
- ❻ PARTENARIATS ---- 48

PLAN FINANCIER ---- 53

GLOSSAIRE ---- 79

RÉSUMÉ



RÉSUMÉ

Si l'économie canadienne se remet de la dernière récession, elle n'est pas pour autant immunisée contre la turbulence qui persiste sur le marché international.

La reprise qui a suivi la crise financière mondiale de 2008-2009 est menacée par les problèmes de dette souveraine dans la zone euro. Le principal partenaire commercial du Canada, les États-Unis, est toujours aux prises avec une faible croissance et des problèmes budgétaires. Au Canada, les petites et moyennes entreprises (PME) semblent hésiter à réaliser des investissements importants ou à entreprendre de nouveaux projets, même si les liquidités sont revenues à leur sommet d'avant la crise.

BDC se trouve ainsi devant une situation unique. À la demande de l'actionnaire, BDC a joué un rôle important durant la crise financière en assurant la disponibilité du crédit aux entreprises canadiennes et en aidant à fournir des liquidités dans le marché de la titrisation. En raison de ce rôle anticyclique, la part du marché du financement à terme de BDC est passée de 2,9 % à 3,5 % en 2009 et à 3,9 % en 2010.

Les programmes de BDC mis en place dans le cadre du Plan d'action économique (PAE) tirent à leur fin et BDC remettra les capitaux inutilisés du PAE au gouvernement, répondant ainsi à une requête de l'actionnaire.

En général, et conformément à son rôle complémentaire, BDC voit son niveau d'activité diminuer en raison du retour des prêteurs privés sur le marché.

Aider les PME à innover et à croître

BDC a toujours comme principal objectif d'aider les entreprises à innover et à croître au moyen du financement, de consultation, du capital de risque et des initiatives stratégiques, quelle que soit leur étape de développement. BDC remplit cette fonction en collaboration avec le secteur privé, car elle est un prêteur à long terme, et tous ses clients travaillent aussi avec une institution financière commerciale.

En appui à la stratégie sur l'économie numérique du Canada, l'actionnaire a demandé à BDC d'élaborer une stratégie des technologies de l'information et des communications (TIC) afin d'encourager les entrepreneurs à mettre à niveau leurs TIC et de mieux les intégrer à leurs activités quotidiennes. Dans le cadre de cette stratégie, BDC cherche à rendre les services de TIC abordables et accessibles pour les entreprises, quelle que soit leur taille et quel que soit leur secteur. La stratégie s'appuie également sur le travail actuel de BDC en matière de TIC, qui comprend son soutien à la commercialisation de l'innovation par le capital de risque.

BDC continuera d'offrir des solutions de financement et de financement subordonné afin d'aider les entreprises à potentiel élevé à accéder aux capitaux dont elles ont besoin pour soutenir leur croissance. Le rôle que joue BDC pour aider ces entreprises est important, car celles-ci, dirigées par des entrepreneurs ambitieux et innovateurs, favorisent la création de nouveaux emplois et stimulent la croissance économique en plus de contribuer à l'innovation et à la productivité nationales. Toutefois, elles font face à d'importantes difficultés liées à la croissance, dont la taille relativement petite du marché intérieur.

Soutenir un écosystème entrepreneurial

Le deuxième objectif primordial de BDC pour la période de planification consiste à soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada, au sein duquel les futurs entrepreneurs obtiendront l'aide requise pour démarrer leur activité et qui favorisera la collaboration avec de multiples partenaires (autres entrepreneurs, associations industrielles, universités et gouvernements) qui ont tous à cœur la réussite des entrepreneurs.

BDC continue de soutenir les entreprises en démarrage et de petite taille afin de renforcer la création d'entreprises au Canada, un indicateur d'un écosystème entrepreneurial sain. Un écosystème sain repose également sur les entreprises de

taille moyenne, et BDC soutiendra la croissance de celles-ci.

Dans le but de joindre et de servir un vaste éventail d'entrepreneurs, BDC élargira les partenariats. Que ce soit en association avec des institutions financières, le gouvernement, des organisations du secteur privé ou des organismes sans but lucratif, BDC cherche à rassembler les connaissances, l'information et les services les plus utiles pour les PME.

Pour les entrepreneurs, le temps, c'est de l'argent. Son objectif étant de faire passer l'entrepreneur d'abord, BDC explore les moyens de mieux servir les clients actuels et nouveaux, notamment en accélérant l'approbation de prêts à des fins particulières, en offrant de nouveaux outils en ligne et en simplifiant nombre de ses processus.

Non seulement l'entrepreneur économisera temps et argent, mais le fardeau de la paperasserie s'en trouvera allégé; BDC reconnaît en effet l'importance des initiatives du gouvernement fédéral visant à réduire les formalités administratives.

Si BDC cherche à anticiper les besoins des entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain et à y répondre, elle est guidée par les priorités établies par son actionnaire. Le processus décennal d'examen législatif de la *Loi sur la BDC*, qui est en cours, aidera à établir les paramètres en vertu desquels BDC exercera ses activités au cours des dix prochaines années.

Prévisions du rendement financier

En raison de la transition vers une croissance économique modérée faisant suite à la crise financière, et en accord avec son rôle complémentaire, BDC s'attend à un niveau d'acceptations stable pendant les exercices 2012 et 2013.

BDC demeure prête à intervenir si les conditions économiques le justifient et elle continuera à se pencher sur les lacunes du marché, en particulier dans les segments à haut risque. Le portefeuille de BDC Financement devrait connaître une croissance moins rapide au cours de la période de planification que ce qui était prévu dans le Plan d'entreprise de l'an dernier pour atteindre 15,9 milliards de dollars pendant l'exercice 2013.

À titre de comparaison, pendant la période de planification, BDC s'attend à une augmentation de la valeur des acceptations pour BDC Financement subordonné, propulsée par les efforts de BDC visant à continuer à appuyer les entreprises à forte croissance, conformément aux priorités de l'actionnaire. La valeur du portefeuille devrait passer à 497 millions de dollars pendant l'exercice 2013.

Pour BDC Consultation, les produits devraient croître légèrement pour attendre 25 millions de dollars pendant l'exercice 2013. BDC a noté que, même si les entrepreneurs sont généralement optimistes quant à la santé financière future de leur entreprise, l'incertitude économique les fait hésiter à acheter des services de consultation. Afin d'augmenter son efficacité sans compromettre le service, BDC reverra son approche en matière de consultation à partir de l'exercice 2013.

BDC Capital de risque prévoit autoriser 130 millions de dollars en investissements directs et indirects pendant l'exercice 2012, passant à $143 millions de dollars pour l'exercice 2013. Il s'agit d'une hausse importante par rapport aux résultats et aux prévisions de l'an dernier qui résulte de la mise en œuvre continue de la stratégie de BDC Capital de risque.

Le bénéfice net de BDC pour l'exercice 2012 devrait atteindre 508 millions de dollars, surtout grâce au renversement de pertes de valeur sur prêts. Il convient de noter que les bénéfices non distribués seront touchés par d'importantes pertes actuarielles sur les avantages postérieurs à l'emploi relativement à l'application des normes internationales d'information financière (IFRS). Il en résultera donc un résultat global de 252 millions de dollars pour l'exercice 2012, et de 253 millions de dollars pour l'exercice 2013.

BDC souscrit également à l'esprit et à l'intention de l'Examen stratégique et fonctionnel du

gouvernement et, par conséquent, abaissera son ratio d'efficience afin de refléter le fait qu'il en coûte moins pour générer chaque dollar de revenu.

PROFIL DE BDC : Offrir un soutien indéfectible aux entrepreneurs canadiens depuis 67 ans

MISSION
Contribuer à créer et à développer des entreprises canadiennes en leur offrant du financement, du capital de risque et des services de consultation, avec une attention particulière sur les PME

1 950 employés

18 G$ d'actifs

$180M de dividendes versés depuis 1997

	C.-B. ET YUKON	PRAIRIES ET NORD	ONTARIO	QUÉBEC	ATLANTIQUE	TOTAL
Centres d'affaires et bureaux[1]	17	17	34	22	13	103
Clients[2]	3 358	4 029	7 565	9 644	3 848	28 444
Prêts/investissements[3]	2,0 G$	2,6 G$	5,2 G$	5,6 G$	1,6 G$	17,0 G$

CLIENTS DE BDC

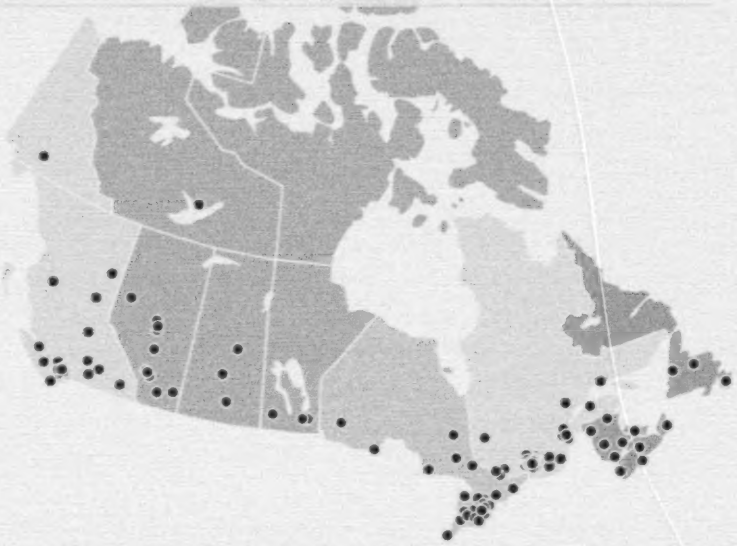
Générent des revenus de plus de **179 G$** par année et des revenus d'exportation de **22 G$**

Emploient plus de **720 000** personnes

75 % sont de petites entreprises (<20 employés)

86 % des clients s'accordent à reconnaître que BDC contribue au développement économique du Canada[4]

58 des 200 entreprises à la croissance la plus rapide en 2011, selon le magazine *Profit*, ont bénéficié du soutien de BDC



SECTEURS D'ACTIVITÉ DE BDC

FINANCEMENT	FINANCEMENT SUBORDONNÉ	CAPITAL DE RISQUE	CONSULTATION	TITRISATION
Prêts à terme assortis de calendriers de remboursement souples	Instrument hybride qui tient à la fois du financement par emprunt et du financement par actions, sans réduction du droit de propriété	Investissements en capitaux propres directs et indirects dans de multiples secteurs technologiques	Solutions de consultation, de planification et de gestion d'entreprise personalisées et abordables	Financement par emprunt faisant appel au regroupement d'actifs non liquides
Engagement de **15,9 G$** **2,9 %** du marché canadien du financement à terme[5]	Engagement de **278 M$**	Engagement de **717 M$**[6] **5 %** des transactions de capital de risqué (en $) déclarés au Canada[7]	**2 300** mandats en 2011	**790 M$** de TACM en circulation en vertu de la FCCG[8] **400 M$** autorisés en vertu du FMVMPE[8]

TOUTES LES DONNÉES FINANCIÈRES DE BDC ÉNONCÉES DANS LE PRÉSENT PLAN SONT AU 31 MARS 2011, SAUF INDICATION CONTRAIRE

[1] Y compris le siège social
[2] Clients de BDC Financement, Financement subordonné, et Capital de risque, et des fonds de capital de risque
[3] Engagements à l'égard des clients de Financement, Financement subordonné et Capital de risque, et des fonds, à l'exclusion des entreprises inactives
[4] Pour les clients de BDC Financement, Sondage de BDC sur la satisfaction de la clientèle, juin 2011
[5] Statistique Canada, *Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises* pour 2009, d'après les résultats de l'exercice 2008
[6] En septembre 2011
[7] Autorisations de BDC (investissements directs uniquement) par rapport au nombre total d'autorisations au sein de l'industrie selon les données de Thomson Reuters
[8] FCCG = Facilité canadienne de crédit garanti, encours au 31 décembre 2011; FMVMPE = Fonds multicédant à vendeurs multiples pour petits émetteurs, autorisations au 31 décembre 2011.

FINANCEMENT

IMMOBILIER	FONDS DE ROULEMENT	AUTRE	
> Achat > Agrandissement > Construction	> Croissance > Innovation > Expansion vers de nouveaux marchés	> Actifs à long terme et équipement neuf ou d'occasion > TIC > Transition d'entreprises > Occasions d'investissement internationales	> Restructuration > Infrastructure (soutien à la PME) > Financement en partenariat avec d'autres institutions financières

ENGAGEMENT

Fabrication	26 %
Commerce de gros et de détail	21 %
Tourisme	13 %
Construction	8 %
Transport et entreposage	6 %
Immobilier commercial	9 %
Services aux entreprises	4 %
Autre	13 %

INCIDENCE

Contribution au PIB de[9]
53 G$

708 961
emplois soutenus en 2011[9]

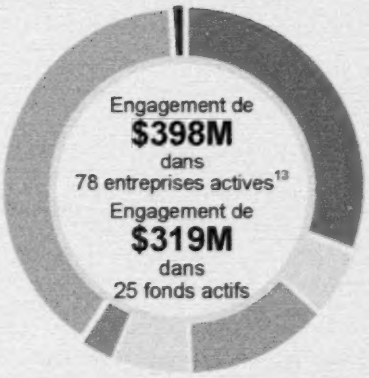
7,6 %
sont des entreprises en démarrage (<2 ans)

63 %
des entreprises en démarrage financées par BDC survivent plus de 5 ans, contre 51 % pour l'ensemble des entreprises canadiennes en démarrage[10]

CAPITAL DE RISQUE

ENGAGEMENT en septembre 2011

Investissements directs :	
Priorités de l'actionnaire (portefeuille diversifié)	29 %
Énergie/technologies propres	6 %
Santé	12 %
Technologies de l'information	6 %
Investissements indirects :	
Fonds Go Capital[11]	3 %
Fonds privés indépendants[12]	43 %
Initiatives stratégiques	1 %



INCIDENCE

Chaque investissement de
1 $
de BDC a entraîné un investissement de
6,99 $
d'autres investisseurs

77 %
des investissements de BDC Capital de risque ont été destinés à des entreprises au stade précoce de développement

[9] D'après les résultats du modèle d'entrées/sorties de Statistique Canada portant sur les activités économiques directes et indirectes générées par les clients de BDC Financement en 2011
[10] Industrie Canada, *L'état de l'entrepreneuriat au Canada*, février 2010.
[11] En avril 2011, le fonds GO Capital a été consolidé dans les états financiers de BDC (informations non présentées antérieurement)
[12] Les investissements de BDC dans GO Capital ne sont plus comptabilisés au titre des investissements dans les fonds de BDC
[13] Le portefeuille de BDC Capital de risque comprend aussi 65 entreprises inactives pour lesquelles 14 millions de dollars ont été engagés

GOUVERNANCE

Dans le contexte de sa loi constitutive, qui régit ses activités, de ses Plans d'entreprise approuvés et des instructions particulières qu'elle peut recevoir du gouvernement du Canada de temps à autre, BDC fonctionne sans lien de dépendance avec le gouvernement et a l'obligation de rendre compte au Parlement par l'entremise du ministre de l'Industrie. BDC est régie par un conseil d'administration indépendant, lui-même soutenu par divers comités, afin de garantir l'excellence des pratiques de gouvernance de l'entreprise. Le président et chef de la direction relève du conseil. La structure interne de BDC comprend un Comité de direction de l'entreprise, qui veille à la réalisation des objectifs stratégiques de BDC à court, moyen et long terme, grâce à l'application du Plan d'entreprise. BDC a été reconnue pour son modèle de gouvernance d'entreprise dans une récente étude de la Banque mondiale[1].

CONFORMITÉ

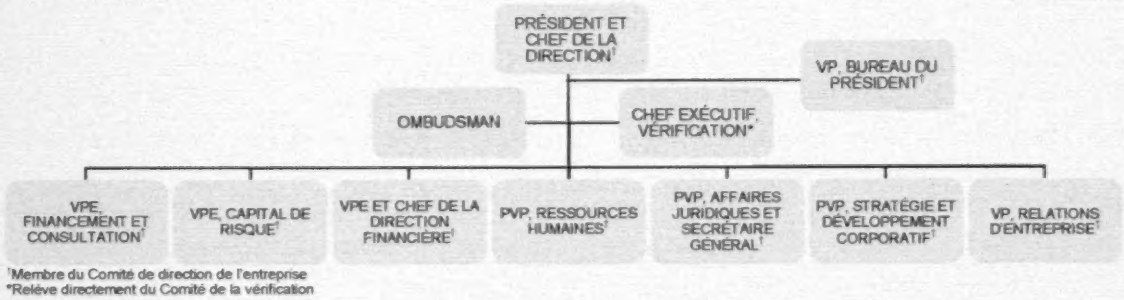
En 2005, le président du Conseil du Trésor a publié *l'Examen du cadre de gouvernance des sociétés d'État du Canada : Répondre aux attentes des Canadiennes et des Canadiens*. Le document énumère 31 mesures à prendre pour garantir une gouvernance d'entreprise efficace. BDC respecte ou dépasse les exigences de la totalité de ces mesures.

En sa qualité de société d'État fédérale, BDC se conforme pleinement aux règlements concernant l'affichage du mot-symbole « Canada » dans toutes les utilisations de son image de marque. Elle respecte la *Loi sur les langues officielles*. Ses activités sont conformes aux règlements et aux politiques établis par le Secrétariat du Conseil du Trésor accordant une attention particulière à l'épanouissement économique et social des collectivités de langue officielle en situation minoritaire.

En outre, BDC respecte l'esprit et l'intention du récent Examen stratégique et fonctionnel.

STRUCTURE DU CONSEIL DE BDC

STRUCTURE DE LA DIRECTION DE BDC



†Membre du Comité de direction de l'entreprise
*Relève directement du Comité de la vérification

COMITÉ DE DIRECTION DE L'ENTREPRISE

[1] Rudolph, Heinz P., Banque mondiale, *State Financial Institutions: Mandates, Governance, and Beyond*, 27 juin 2009

CONTEXTE OPÉRATIONNEL

CONTEXTE OPÉRATIONNEL

HAUSSE DES RISQUES, RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE

Les données fondamentales demeurent solides au Canada, qui connaît une forte demande et de saines conditions financières et budgétaires. Cependant, des facteurs économiques externes créent de l'incertitude chez les PME, et ils devraient influer sur l'économie nationale dans son ensemble. Notamment, les effets potentiellement contagieux de la crise des dettes souveraines en Europe occidentale ont compromis la stabilité du système bancaire mondial et créé de la volatilité sur les marchés financiers.

Par ailleurs, les PME canadiennes sont touchées plus directement par la faiblesse de la reprise aux États-Unis attribuable au « désendettement », les ménages, les entreprises et les gouvernements continuant à réduire leurs dépenses et leurs dettes. Les PME exportatrices continueront à être durement touchées par cette situation, tout comme les PME des secteurs du tourisme, du transport, de la fabrication et de la construction.

La croissance en Chine et dans d'autres économies émergentes devrait fléchir en réponse au ralentissement dans les économies avancées, mais elle restera relativement forte. Pour que les PME canadiennes puissent profiter de ces nouveaux moteurs de croissance, une diversification des marchés d'exportation s'imposera.

PROJECTION RELATIVE À LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE MONDIALE

	PART DU PIB MONDIAL RÉEL[1]	CROISSANCE PROJETÉE			
		2010	2011	2012	2013
Canada	2 %	3,2 %	2,1 %	1,9 %	2,9 %
États-Unis	20 %	3,0 %	1,7 %	1,7 %	3,3 %
Zone euro	15 %	1,7 %	1,5 %	0,2 %	1,5 %
Japon	6 %	4,0 %	-0,6 %	2,0 %	2,5 %
Chine	13 %	10,4 %	9,1 %	8,2 %	8,2 %
Autres pays	46 %	5,7 %	4,3 %	3,3 %	3,4 %
Monde	100 %	5,1 %	3,8 %	3,1 %	3,7 %

SOURCE : Banque du Canada

[1]La part de chaque pays ou groupe de pays est calculée d'après les estimations du FMI des PIB mesurés en parité des pouvoirs d'achat pour 2010
Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, septembre 2011

Les prix des marchandises, particulièrement ceux de l'énergie, ont diminué considérablement depuis l'été 2011, par suite de la détérioration des perspectives économiques mondiales. Le huard s'est stabilisé un peu au-dessous de la parité, offrant un répit aux PME exportatrices. Toutefois, les prix des marchandises devraient se maintenir à des niveaux élevés en raison de la demande soutenue provenant des économies émergentes et de la hausse limitée de l'offre, et le dollar canadien devrait continuer à graviter autour de la parité.

Les perspectives économiques pour les PME devraient varier. Elles sont meilleures pour les entreprises situées dans des régions qui dépendent du pétrole et du gaz ou qui sont axées sur les activités minières. C'est le cas pour les PME de l'Alberta, de la Saskatchewan et de Terre-Neuve-et-Labrador.

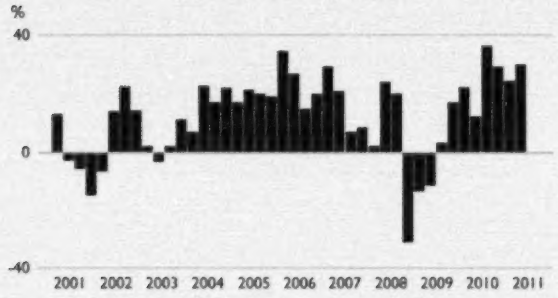
On s'attend à ce que la conjoncture soit difficile pour les entreprises qui ne se basent pas sur les ressources naturelles et pour celles qui dépendent davantage de l'économie américaine.

LES PLANS D'INVESTISSEMENT DEMEURENT EN TERRAIN POSITIF

À l'automne 2011, l'indice du Baromètre des affaires de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) témoigne d'une hausse modérée de la confiance chez les petites entreprises. Le baromètre de décembre 2011 témoigne d'une hausse de la confiance qui revient à une « quasi-normalité », les propriétaires de petites entreprises qui s'attendent à de meilleurs résultats pour les douze prochains mois étant plus nombreux que ceux qui envisagent un rendement plus faible.

Selon l'*Enquête sur les perspectives des entreprises* –

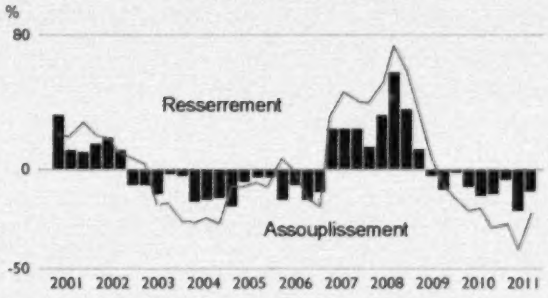
INVESTISSEMENTS PRÉVUS EN MACHINES ET MATÉRIEL
SOLDE DES OPINIONS[1]



Supérieurs : 41% Égaux : 49% Inférieurs : 19%

[1] Au cours des 12 prochains mois, les investissements en machines et matériel de votre entreprise devraient-ils être supérieurs, égaux ou inférieurs à ceux des 12 derniers mois? Pourcentage des entreprises qui prévoient augmenter leurs investissements diminué du pourcentage de celles qui prévoient les réduire

CONDITIONS DE PRÊT AUX ENTREPRISES
SOLDE DES OPINIONS



■ Enquête auprès des responsables de crédit[2]
■ Enquête sur les perspectives des entreprises[3]

[2] Différence entre le pourcentage pondéré des opinions des institutions financières allant dans le sens d'un resserrement et le pourcentage pondéré de celles qui inclinent vers un assouplissement

[3] Pourcentage des entreprises qui font état d'un resserrement diminué du pourcentage de celles qui signalent un relâchement

Hiver 2012 de la Banque du Canada, les entreprises s'attendent à accroître leurs investissements dans la machinerie et l'équipement au cours de la prochaine année. Toutefois, les intentions sont inférieures aux niveaux atteints il y a un an, en raison de la volatilité des marchés financiers et de l'incertitude économique mondiale. La bonne rentabilité des entreprises et la vigueur relative de la monnaie sont des facteurs qui devraient inciter les entreprises à accroître leurs investissements dans la machinerie et l'équipement ainsi que dans les technologies de l'information et des communications (TIC). Ces investissements devraient avoir un impact important sur la productivité des PME.

LES CONDITIONS DE FINANCEMENT SE SONT ASSOUPLIES, MAIS LES LACUNES DU MARCHÉ PERSISTENT

Les bas taux d'intérêt et la concurrence accrue entre les institutions financières canadiennes, combinés aux bilans favorables, ont créé un climat propice au financement pour les PME. Des études montrent que les conditions de crédit se sont assouplies depuis 2010 pour les entreprises de toute taille et que les taux d'approbation sont revenus aux niveaux d'avant la récession. Les modalités non tarifaires semblent cependant s'être légèrement resserrées au cours de la deuxième moitié de 2011.

Une étude effectuée par Industrie Canada[2] révèle que les modalités ne sont pas aussi avantageuses qu'elles ne l'étaient avant la crise du crédit. Les banques canadiennes devraient être en mesure de respecter les nouvelles exigences de Bâle III, qui devront être complètement appliquées d'ici 2019, mais les exigences accrues en termes de capitaux et de prêt pourraient représenter un obstacle supplémentaire à l'accès au financement pour les PME, qui présentent souvent un risque plus élevé que les grandes entreprises.

Le Programme de recherche sur le financement des PME de Statistique Canada indique que même lorsque le crédit est facilement accessible, les lacunes du marché persistent puisque certaines PME ont plus de difficultés à obtenir du financement. C'est souvent le cas des entreprises en démarrage, des nouvelles entreprises internationales, des entreprises axées sur la R-D et de celles dirigées par des jeunes[3].

[2] *L'Enquête sur les conditions de crédit* menée par Industrie Canada montre que la prime de risque ainsi que la proportion de PME auxquelles on a demandé une garantie ont augmenté entre 2009 et 2010.

[3] Statistique Canada, *Enquêtes sur le financement des petites et moyennes entreprises*, 2000, 2001, 2004 et 2007.

De plus, les entreprises qui souhaitent accélérer les ventes font souvent face à un manque de liquidités, car elles doivent attendre plusieurs mois après avoir payé leurs fournisseurs pour percevoir des revenus. L'accès à des capitaux demeure difficile pour elles.

Bien que les investissements en capital de risque au Canada soient en bonne voie de dépasser ceux des trois dernières années, la mobilisation de fonds demeure difficile. C'est une indication que le montant de capitaux disponibles pour l'investissement reculera au cours des prochaines années[4].

LES PRINCIPAUX DÉFIS ÉCONOMIQUES PERDURENT

Les Canadiens continuent de jouir d'un niveau de vie élevé comparativement à d'autres pays, mais la situation pourrait se détériorer. La productivité et l'innovation constituent toujours les principales sources de prospérité à long terme, mais les entreprises canadiennes sont à la traîne pour ce qui est de la productivité et du développement de produits, de services et de processus innovateurs. Les PME doivent hausser leur niveau d'innovation en investissant davantage dans la machinerie et l'équipement, les TIC et la R-D, et en revoyant leurs processus, produits et marchés.

La culture canadienne a toujours favorisé la création d'entreprises, mais les périodes de crise éprouvent souvent les entreprises plus petites et plus vulnérables. Par ailleurs, la proportion des entreprises canadiennes de taille moyenne, déjà peu élevée, diminue, selon les données du registre des entreprises de Statistique Canada. Les changements démographiques entraîneront également un manque d'entrepreneurs d'expérience dans les années à venir. Cette dynamique de l'écosystème aura une incidence tout au long de la période de planification.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR BDC

En résumé, les principales hypothèses pour le contexte opérationnel sont les suivantes :

- Dans l'ensemble, la croissance économique demeurera faible au Canada; elle sera en outre exposée à des risques de détérioration liés à des facteurs extérieurs et variant selon les régions et les secteurs d'activité.
- Un changement géographique de la croissance économique est en cours. Pour en tirer profit malgré la vigueur du huard, les entreprises canadiennes devront diversifier leurs marchés et élargir leur rayon d'action.
- La croissance dans les économies émergentes engendrera une concurrence accrue pour les PME du Canada. De plus, il faudra miser sur l'innovation pour contrebalancer la piètre performance en matière de productivité.
- Bien que les PME demeurent prudentes, on s'attend à ce qu'elles accroissent leurs investissements, aidées en cela par des conditions de crédit favorables. Mais des lacunes persisteront.
- La capacité des entrepreneurs à faire croître leurs entreprises et à assurer leur survie continuera d'être mise à l'épreuve.

Dans ce contexte, il est important que BDC continue à jouer son rôle et qu'elle renforce son intervention si les risques de détérioration se matérialisent.

[4] Industrie Canada, *Le Moniteur du capital de risque – deuxième trimestre de 2011*.

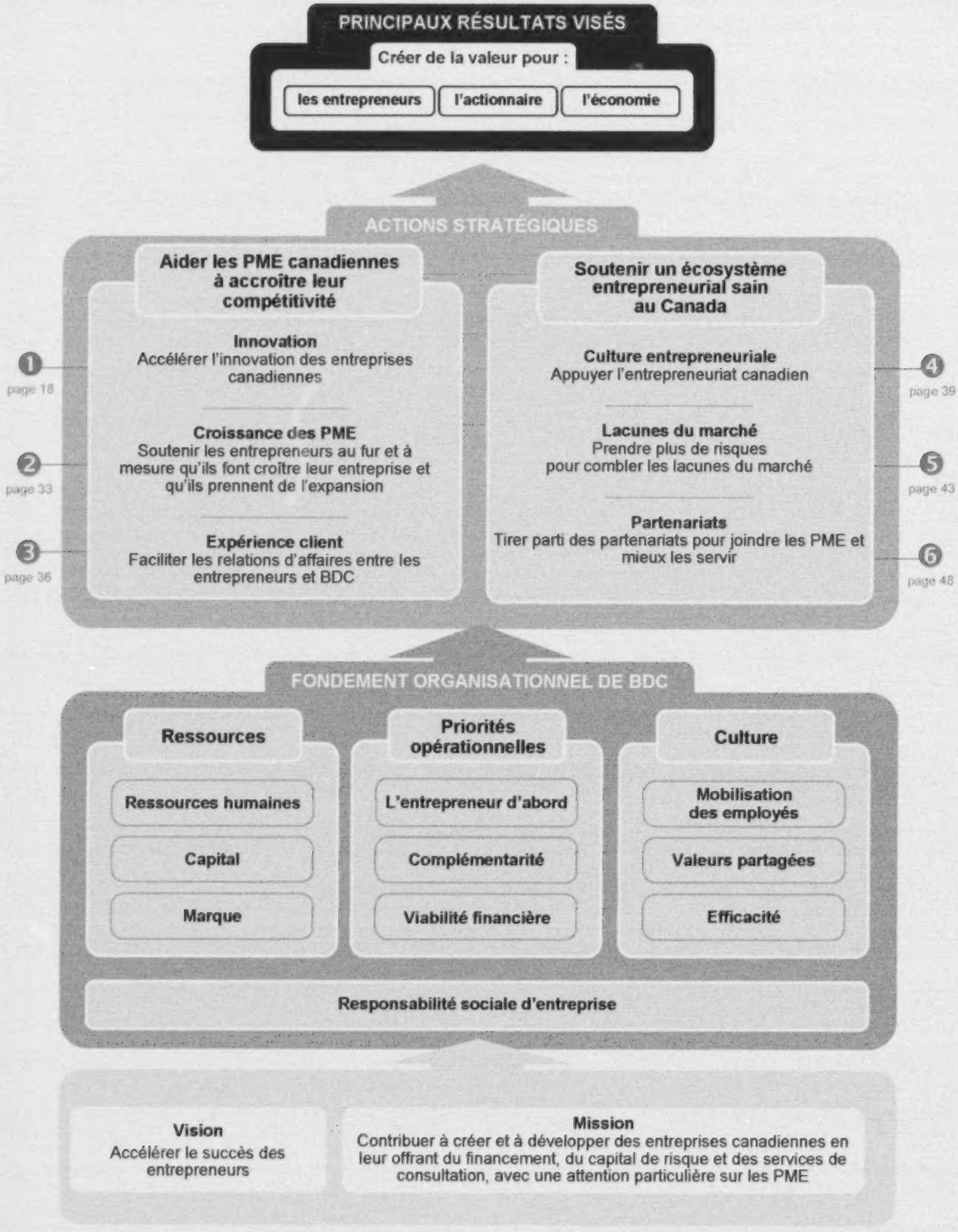
CARTE STRATÉGIQUE DE BDC

La carte stratégique illustrée à la page suivante constitue le fondement du Plan d'entreprise de BDC, et elle repose sur deux objectifs clés :

Aider les PME canadiennes à accroître leur compétitivité

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Le texte qui suit la carte stratégique explique les mesures stratégiques qui permettront à BDC d'atteindre ses objectifs. Les mesures du rendement décrites à la page 17 permettront à BDC d'évaluer le degré de réalisation de ces objectifs.


PRINCIPAUX RÉSULTATS VISÉS
Créer de la valeur pour :
les entrepreneurs
l'actionnaire
l'économie
ACTIONS STRATÉGIQUES
Aider les PME canadiennes à accroître leur compétitivité
Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes
1
page 18
Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion
2
page 33
Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC
3
page 36
Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada
Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien
4
page 39
Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché
5
page 43
Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir
6
page 48
FONDEMENT ORGANISATIONNEL DE BDC
Ressources
Ressources humaines
Capital
Marque
Priorités opérationnelles
L'entrepreneur d'abord
Complémentarité
Viabilité financière
Culture
Mobilisation des employés
Valeurs partagées
Efficacité
Responsabilité sociale d'entreprise
Vision
Accélérer le succès des entrepreneurs
Mission
Contribuer à créer et à développer des entreprises canadiennes en leur offrant du financement, du capital de risque et des services de consultation, avec une attention particulière sur les PME

ACTIONS STRATÉGIQUES – MESURES DU RENDEMENT

1 INNOVATION > page 18
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

	CIBLE 2012	2012 – cumul annuel[1]	CIBLE 2013
> Nombre d'interventions en matière de TIC (évaluations de site Web et des TIC, mandats de Consultation, autorisations de Financement et Financement subordonné)	nouveau	8 622[2]	21 000

2 CROISSANCE DES PME > page 33
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

	CIBLE 2012	2012 – cumul annuel[1]	CIBLE 2013
> Croissance des revenus des clients de BDC (pourcentage de l'écart entre les clients de BDC et les entreprises comparables un an après avoir reçu le soutien de BDC)	nouveau	S. O.	8,0 %
> Capital de risque – rendement du capital investi (RCI)	0,98	0,99	1,00

3 EXPÉRIENCE CLIENT > page 36
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

	CIBLE 2012	2012 – cumul annuel[1]	CIBLE 2013
> Indice Valeur Client (Financement et Consultation)	95	102	96

4 CULTURE ENTREPRENEURIALE > page 39
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

	CIBLE 2012	2012 – cumul annuel[1]	CIBLE 2013
> Nombre d'autorisations pour les nouvelles entreprises (qui existent depuis deux ans ou moins) (Financement et Financement subordonné)	950	571	1 100
> Pourcentage d'entreprises en démarrage financées par BDC qui survivent cinq ans	nouveau	63 %[3]	65 %
> Nombre de petites entreprises clientes dans le portefeuille de BDC (moins de 20 employés) (Financement et Financement subordonné)	nouveau	20 948	21 000

5 LACUNES DU MARCHÉ > page 43
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

	CIBLE 2012	2012 – cumul annuel[1]	CIBLE 2013
> Proportion de clients qui s'accordent à reconnaître que BDC offre des produits et services qui sont complémentaires à ceux offerts par les institutions financières du secteur privé	nouveau	82 %[4]	85 %

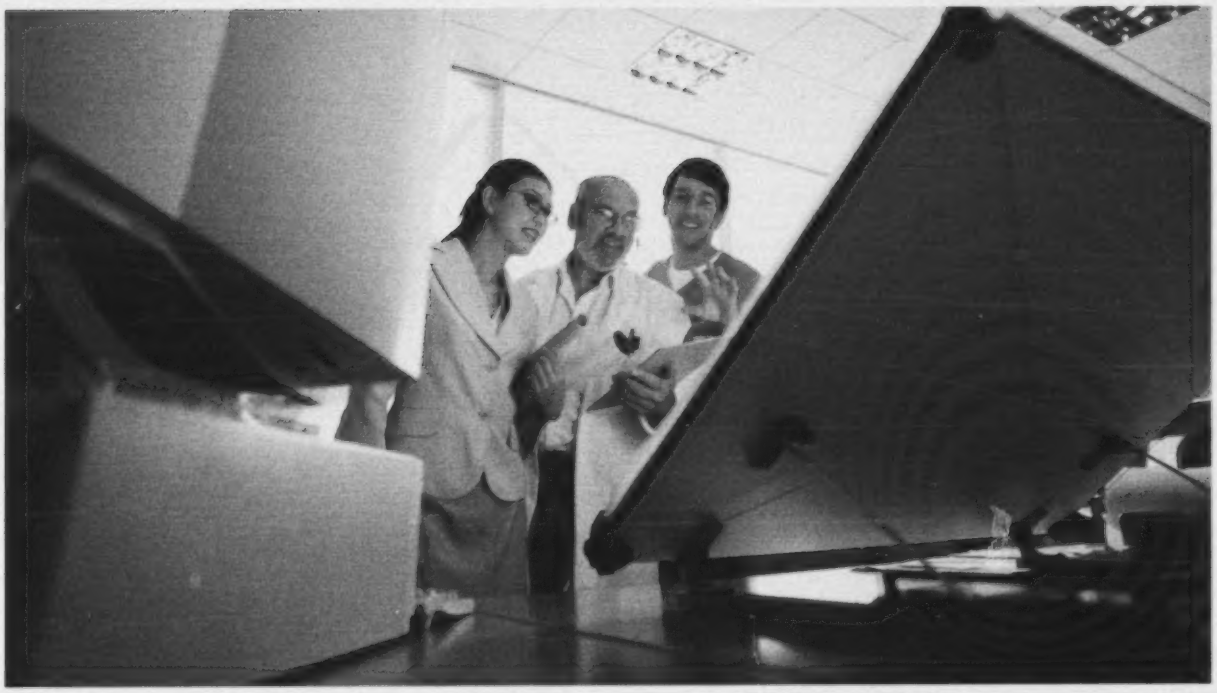
6 PARTENARIATS > page 48
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

	CIBLE 2012	2012 – cumul annuel[1]	CIBLE 2013
> Nombre de transactions autorisées avec les partenaires (syndications, pari passu, recommandations de prêts et alliances)	nouveau	S. O.	1 650

Remarque : BDC s'efforce de mesurer son incidence sur les entrepreneurs canadiens. Par conséquent, ses mesures du rendement continuent d'évoluer de façon à bien saisir les incidences des politiques publiques

[1] Sauf indication contraire, les données pour le cumul annuel 2012 sont en date du 30 septembre 2011
[2] En date de décembre 2011
[3] Exercice 2011
[4] Selon le rapport du 13 juin 2011

1 INNOVATION



ACTIONS STRATÉGIQUES

Aider les PME canadiennes à être plus concurrentielles

Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

> BDC encourage l'innovation progressive au sein des PME grâce à sa stratégie pour les TIC et soutient l'innovation radicale au moyen de ses investissements en capital de risque.

❶ Innovation — Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

L'innovation est la clé du succès pour toute entreprise, peu importe son secteur d'activité, sa taille ou son stade de développement. Qu'il s'agisse d'une amélioration d'un processus, d'un produit, d'un service ou d'une technique de vente, l'innovation est ce qui permet aux entrepreneurs de devancer la concurrence et de dominer le marché. En fait, les entrepreneurs innovateurs sont le moteur de l'économie canadienne.

L'innovation est en outre liée à la productivité, qui sous-tend la croissance de l'économie et le niveau de vie. Le Canada a un problème fondamental : il n'est pas aussi productif que ses pairs, et la faible capacité d'innovation des entreprises en est la principale raison.

L'innovation peut être radicale, ce qui implique généralement la création de quelque chose d'inédit, souvent à la suite de percées en R-D et d'investissements en capital de risque. L'innovation peut également être progressive et se traduire par l'amélioration de produits, de services ou de processus, ou par le développement de marchés.

BDC appuie l'innovation au moyen de ses services de financement, de consultation et de capital de risque.

Les services de consultation de BDC ont aidé des milliers d'entrepreneurs en utilisant les moyens suivants : diagnostics sur la production à valeur ajoutée, améliorations de la qualité, certification ISO et stratégies de commercialisation.

INNOVATION PROGRESSIVE

Des études montrent que les TIC constituent l'un des principaux moteurs de la productivité. Pourtant, en général, les entreprises canadiennes sous-investissent dans ce domaine.

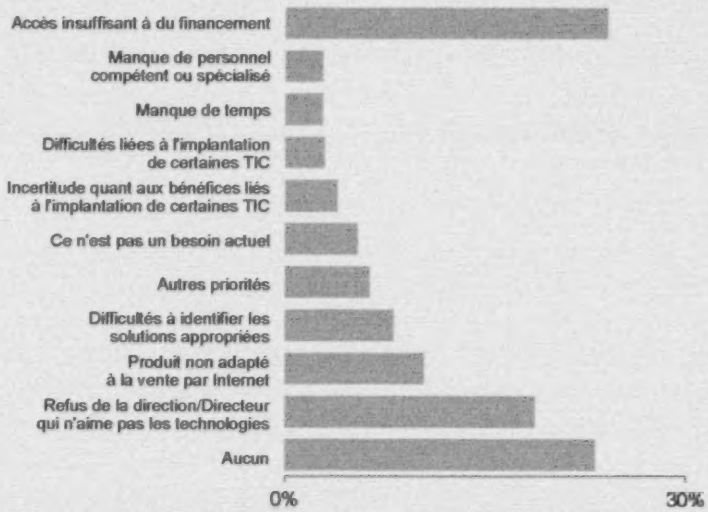
Le niveau d'investissement dans les TIC par travailleur au Canada ne se situe qu'à 60 % de celui des États-Unis, selon une enquête du Centre d'étude des niveaux de vie. En fait, l'écart s'étend à presque tous les secteurs d'activité du

STRATÉGIE DE BDC POUR LES TIC

SENSIBILISATION	CONSIDÉRATION	ADOPTION
> Carrefour techno – Guide virtuel – Demander à un spécialiste – Feuillets – Histoires de réussite/témoignages – Évaluation de site Web – Évaluation des TIC > Campagne de marketing > Webinaire externe > Allocutions	> Diagnostic de site Web > Notions fondamentales sur les TIC > Diagnostic TIC > Vente en ligne	> Stratégie Internet > Sélection de système > Médias sociaux[1] > Marketing électronique[1] > Financement des TIC > Autres solutions à l'étude

[1] Les solutions de marketing électronique et de présence dans les médias sociaux ont été retardées en attendant la résolution de problèmes juridiques.

PRINCIPAUX OBSTACLES À L'ADOPTION DES TIC PAR LES PME CANADIENNES



SOURCE: *L'Utilisation des TIC par les PME canadiennes et québécoises*, CEFRIO, octobre 2011

Canada, l'intensité moyenne des investissements du secteur des entreprises représentant 48 % du niveau des États-Unis.

Un sondage commandité par BDC et effectué récemment à l'échelle nationale par le CEFRIO, centre de recherche établi au Québec qui examine les moyens dont disposent les organisations pour innover en utilisant les TIC, révèle que les PME sont bien connectées à Internet, mais qu'elles ne tirent pas pleinement avantage du Web et des TIC pour accroître leur productivité et leurs revenus. Voici quelques-unes des conclusions du sondage :

- Les deux tiers (69,8 %) des PME ont un site Web, mais seulement 8,2 % d'entre elles l'ont adapté pour une utilisation sur les plateformes mobiles. La vente en ligne n'est pas très prisée des PME – seulement 17,9 % de celles qui ont un site Web s'y adonnent
- Règle générale, les PME connectées à Internet ne tirent pas encore parti des réseaux sociaux
- Peu d'entreprises utilisent des progiciels de gestion
- Les TIC sont mieux implantées chez les entreprises de taille moyenne, soit celles comptant entre 100 et 499 employés, et les entreprises du secteur de la fabrication

En appui à la stratégie sur l'économie numérique du Canada, le gouvernement a demandé à BDC d'élaborer et de commencer à mettre en œuvre une stratégie visant à aider les entrepreneurs à mieux comprendre les TIC et à les mettre en contact avec les produits, les services et les fournisseurs qui peuvent les aider à intégrer les TIC à leurs activités.

En élaborant sa stratégie pour les TIC, BDC a découvert que les solutions offertes sur le marché étaient destinées principalement aux grandes entreprises, ou qu'elles étaient trop éparses pour que les PME prennent le temps d'en tirer pleinement avantage.

S'appuyant sur les sondages menés auprès des PME canadiennes, BDC a donc mis en place une stratégie pour les TIC de manière à :

- Faire connaître les avantages des TIC
- Soulever des considérations relatives aux TIC lors de l'examen des demandes de financement
- Aider les entrepreneurs à évaluer leur niveau d'intégration des TIC
- Offrir un accès à des services de consultation
- Offrir du financement pour les TIC

En comblant les lacunes du marché en ce qui a trait aux services de TIC destinés aux PME, BDC cherche aussi à créer une demande à long terme.

Sensibilisation

Dans le but de mieux faire connaître les TIC chez les PME, BDC a lancé Carrefour techno sur BDC.ca, un centre de ressources en ligne offrant un vaste éventail d'outils technologiques pour les PME.

À l'aide de différents modules, les entrepreneurs peuvent accéder à des outils et services pour se renseigner sur les produits offerts sur le marché, déterminer les technologies qui seraient les plus utiles à leur entreprise et obtenir de l'aide pour les mettre en œuvre.

Voici quelques outils accessibles sur Carrefour techno :

- Guide virtuel – explique comment des entreprises canadiennes ont bénéficié des TIC
- Demander à un spécialiste – des articles pratiques et des questions et réponses sur les solutions de TIC liées notamment à la gestion des ventes et de la clientèle, à la comptabilité et aux finances, et aux ressources humaines

- Feuillets – illustrent comment il est possible d'intégrer la technologie à son entreprise sans se compliquer la vie ni se ruiner
- Évaluation de site Web gratuite en ligne – pour évaluer l'efficacité du site Web d'un entrepreneur
- Évaluation des TIC gratuite en ligne – génère en quelques minutes un rapport sur l'utilisation des TIC par l'entreprise, en fonction des réponses à 40 questions

Considération

Pour aider les entreprises dans leur réflexion sur la meilleure façon d'intégrer les TIC à leur activité, BDC offre des services de consultation qui incluent les éléments suivants :

- Diagnostic de site Web – plus précis que l'évaluation de site Web, cet outil offre une évaluation professionnelle de la convivialité du site Web actuel de la PME et formule des recommandations lorsque la performance du site n'est pas optimale
- Diagnostic TIC – offre une évaluation professionnelle du niveau actuel d'adoption des TIC par une PME et met en lumière les points qui pourraient être améliorés
- Notions fondamentales sur les TIC – permet d'explorer, en groupe, comment prendre des décisions stratégiques sur les TIC et comment gérer les ressources de TIC pour en tirer le maximum

STRATÉGIE DE BDC POUR LES TIC : OÙ EN SOMMES-NOUS?

	SENSIBILISATION	CONSIDÉRATION	ADOPTION
Phase 1 – Mai 2011	→ Lancement de Carrefour techno		
Phase 2 – Oct. 2011		→ Lancement des solutions et 200 M$ pour des prêts	
Phase 3 – En cours		→ Accroître notre capacité interne et rejoindre davantage de PME	

Adoption

Une fois que les entrepreneurs en savent plus sur les TIC et qu'ils ont examiné leurs options, BDC est prête à les aider à mettre leur plan à exécution au moyen de nouvelles solutions de consultation et de financement adapté à leurs besoins.

Les services de BDC liés à l'élaboration d'une stratégie Internet aident les entreprises à établir des objectifs concrets, à définir la bonne stratégie en ligne, à élaborer un plan pour promouvoir leur site Web et à tirer pleinement profit d'Internet. BDC les aide également à sélectionner le système ou à choisir le meilleur fournisseur pour leurs besoins.

Les projets visant à soutenir l'efficacité et la croissance peuvent favoriser la progression d'une entreprise, mais il n'est pas toujours possible de les mettre en œuvre avec les liquidités disponibles.

En octobre 2011, BDC a annoncé qu'elle a mis de côté 200 millions de dollars destinés aux prêts pour aider les entrepreneurs à investir dans des projets TIC et à acheter, par exemple, du matériel, des logiciels et des services de consultation portant notamment sur des solutions Internet qui permettent d'accroître les ventes en ligne. Tant les clients actuels de BDC que les nouveaux clients peuvent demander un prêt dans le cadre de cette initiative. Les demandes pour un prêt de moins de 50 000 $ peuvent être faites facilement et rapidement en ligne. L'admissibilité aux prêts préqualifiés à l'intention des clients existants a été élargie, et aucune garantie personnelle n'est exigée, ce qui signifie moins de paperasserie et un traitement plus rapide pour l'entrepreneur.

Premiers résultats

En mai 2011, BDC a entrepris la phase I de sa stratégie pour les TIC, qui visait à mieux sensibiliser les PME aux avantages des TIC. Le lancement public de la stratégie a eu lieu à la phase II, soit en octobre 2011.

Les premiers indicateurs montrent que les nouvelles offres de BDC sont bien

accueillies. De son lancement en octobre 2011 au 31 décembre 2011, le site Carrefour techno de BDC a attiré plus de 15 800 visiteurs et donné lieu à 8 145 évaluations de site Web et à plus de 275 évaluations des TIC. À partir des 200 millions de dollars, 163 prêts ont été autorisés, ce qui représente un montant total de 20 millions de dollars. En outre, au cours de la même période, BDC a octroyé 50 millions de dollars en prêts à des entreprises de TIC.

À partir de maintenant

BDC lancera la phase III visant à vendre ses services auprès d'un plus large éventail d'entreprises et à continuer d'offrir de la formation de façon à ce que ses employés puissent relever et satisfaire les besoins des clients en matière de TIC.

INNOVATION RADICALE

L'innovation radicale est importante pour l'économie canadienne, car elle permet de commercialiser d'importantes nouvelles technologies, souvent issues de la R-D.

Pour de nombreux acteurs, le problème au Canada est que nous n'arrivons pas, en fait, à :

- commercialiser nos innovations en favorisant leur transition vers le marché
- faire croître nos entreprises émergentes pour qu'elles puissent commercialiser leurs innovations
- tirer le maximum d'avantages et d'emplois de la commercialisation d'innovations

Les entreprises engagées dans l'innovation technologique comptent largement sur le capital de risque pour atteindre ces objectifs.

BDC Capital de risque aide les entreprises technologiques à toutes les étapes de leur croissance grâce à des investissements patients et à du soutien à valeur ajoutée. Son objectif consiste également à jouer un rôle de soutien important dans le marché du capital de risque au Canada, qui a subi un important ralentissement ces dernières années, empêchant ainsi des entreprises au fort potentiel de démarrer et de prendre de l'expansion.

Le marché du capital de risque

Des difficultés persistent en matière de capital de risque. Si les niveaux d'investissement se sont accrus, il est toujours difficile de mobiliser des fonds. En définitive, les faibles niveaux de capital limiteront les niveaux d'investissement dans l'avenir.

Mobilisation de capital de risque

Au Canada, la mobilisation de capital de risque a été particulièrement faible en 2010. Les nouveaux engagements destinés aux fonds de capital de risque ont totalisé 819 millions de dollars, soit 24 % de moins que le 1,1 milliard de dollars en 2009. C'est le niveau annuel le plus bas sur le marché canadien en 16 ans[5].

La recherche de fonds a également stagné au premier semestre de 2011, mais elle a pris de l'ampleur au troisième trimestre, les nouveaux engagements totalisant 365 millions de dollars, contre 47 millions de dollars au troisième trimestre de 2010.

Au terme des neuf premiers mois de 2011, les fonds totalisaient 739 millions de dollars, ce qui s'approche du niveau d'activité enregistré l'année précédente (741 millions de dollars)[6].

Quoi qu'il en soit, les capitaux canadiens provenant de commanditaires (à des fins d'investissement dans les commandités) sont à un creux historique. La plupart des commanditaires sont des investisseurs régionaux, soutenus par le gouvernement. BDC est le commanditaire national le plus actif. Selon certaines estimations, la différence entre les besoins en fonds et les capitaux disponibles est de trois milliards de dollars.

[5] Source : *Le marché canadien du capital-risque en 2010*, préparé par Thomson Reuters pour l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement

[6] http://www.cvca.ca/files/News/CVCA_Q3_2011_Venture_Press_Release_Final.pdf (en anglais uniquement)

Investissement en capital de risque

Après un premier semestre 2011 relativement calme en matière d'investissement en capital de risque, des gains ont été enregistrés au troisième trimestre, ce qui représente une croissance importante par rapport à l'année précédente. Les investisseurs en capital de risque ont engagé 388 millions de dollars entre juillet et septembre 2011, une hausse de 51 % par rapport à 2010.

Compte tenu du niveau d'activité au troisième trimestre, le cumul annuel des transactions de capital de risque est en forte hausse. Les flux monétaires ont totalisé 1,1 milliard de dollars à la fin de septembre 2011, une hausse de 30 % par rapport aux 882 millions de dollars investis durant les neuf premiers mois de 2010[7].

Toutefois, il faut interpréter les résultats du troisième trimestre de 2011 avec prudence. Le Canada a encore beaucoup de chemin à faire avant de pouvoir jouir de conditions de marché comparables à celles d'autres pays. Les entreprises canadiennes innovatrices ne reçoivent toujours que 40 % du montant obtenu par leurs homologues américaines[8].

Les marchés de sortie demeurent difficiles, avec seulement deux premiers appels publics à l'épargne (PAPE) au cours des neuf premiers mois de 2011 et des regroupements peu nombreux, surtout dans le cas des petites transactions. BDC a participé à quelques-unes des sorties les plus réussies de l'année.

SORTIES D'ENTREPRISES FINANCÉES PAR LE CAPITAL DE RISQUE

	SORTIES – PAPE	SORTIES – REGROUPEMENT D'ENTREPRISES
2003	2	24
2004	14	39
2005	9	45
2006	7	29
2007	12	38
2008	1	22
2009	1	24
2010	1	30
2011 (9 mois)	2	16

Source : Données du 3e trimestre 2011, Thomson Reuters

Dynamique du secteur

Le dynamisme de l'écosystème du capital de risque dépend du bon fonctionnement de chaque élément du cercle « vertueux » de ce secteur.

La clé pour que le capital de risque canadien redevienne une catégorie d'actifs attrayante sera que le secteur dans son ensemble renoue avec la rentabilité. C'est un élément crucial, non seulement pour la pérennité et la santé à long terme du secteur, mais également pour attirer davantage de capitaux d'investisseurs privés, tant nationaux qu'internationaux.

Le secteur canadien du capital de risque est encore de trop faible envergure, avec des fonds, des investissements et des transactions inférieurs à ceux aux États-Unis.

Le rapport du groupe d'experts sur le soutien fédéral de la R-D souligne cet écart et recommande de fournir à BDC de nouveaux capitaux pour appuyer le développement de fonds de capital de risque et de fonds de capital de croissance de plus grande taille pour les stades ultérieurs de développement, en appui à l'industrie du capital de risque et de l'investissement en capital du secteur privé. Ces fonds se spécialiseraient dans les transactions d'une valeur de 10 millions de dollars et plus.

Les syndicats de commanditaires sont limités par certaines contraintes :

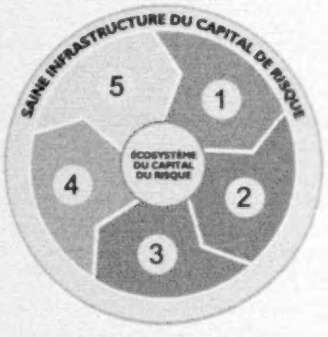
- Le manque de capitaux signifie que la majorité, sinon la totalité, des commanditaires doivent convenir d'investir dans un fonds, sinon celui-ci ne pourra mobiliser suffisamment de capitaux;
- Nombre de commanditaires préfèrent les investissements qui soutiennent les priorités de leur province respective;
- Les commanditaires répartissent le risque sur un certain nombre de fonds; ils ne consentent donc à investir qu'un certain montant dans chaque fonds, ce qui donne lieu à des fonds de petite taille, les commanditaires étant peu nombreux au Canada.

Compte tenu de ces facteurs :

- Les investissements de BDC sont limités aux fonds dans lesquels la plupart des autres commanditaires sont prêts à investir.

[7] Ibid.
[8] Ibid.

ÉCOSYSTÈME DU CAPITAL DE RISQUE



	LE RÊVE	LA RÉALITÉ
1	Des entrepreneurs et des équipes de direction compétents créent des entreprises à fort potentiel	Le Canada en compte quelques-uns, mais leur nombre est insuffisant
2	Des investisseurs en capital de risque/anges qualifiés orientent leurs fonds vers les meilleures entreprises	Bien qu'ils s'améliorent, les réseaux canadiens d'anges financiers ne sont pas encore aussi développés qu'ailleurs, et le Canada connaît toujours une pénurie d'investisseurs en capital de risque avertis et connectés avec les marchés mondiaux
3	Les meilleures entreprises prennent de l'expansion grâce à du financement additionnel et au soutien d'investisseurs en capital de risque	Il y a trop de petits investissements en raison du trop grand nombre de petits fonds, et les entrepreneurs : a. ne bénéficient pas forcément du mentorat dont ils ont besoin b. passent trop de temps à chercher de l'argent plutôt qu'à bâtir leur entreprise
4	Des options de sortie intéressantes débouchent sur des rendements élevés	L'évaluation de sortie des entreprises financées par du capital de risque est moins élevée que dans d'autres pays
5	Des investisseurs avertis allouent des capitaux appropriés au secteur du capital de risque	La plupart des investisseurs institutionnels ont abandonné la catégorie d'actifs en raison des mauvais rendements

Le rapport invite en outre BDC à jouer un rôle plus important au stade de prédémarrage, en renforçant sa capacité à investir de concert avec des groupes d'anges financiers

Néanmoins, pour l'avenir, nous avons de bonnes raisons d'être optimistes :

- Les universités sont de plus en plus nombreuses à se soucier de la commercialisation de l'innovation et du rôle du capital de risque
- Il semble y avoir un intérêt plus grand pour le développement d'un nombre accru d'accélérateurs, et ceux-ci sont de plus en plus perfectionnés
- Bien qu'elle soit encore fragmentée, la communauté des anges financiers semble mieux organisée
- Il y a encore une pénurie de capitaux d'amorçage, mais certains gouvernements se concentrent maintenant sur le capital destiné à ce stade de développement
- Les commandités sont plus à même d'aider les entreprises dans lesquelles ils investissent, notamment en mettant à profit les réseaux internationaux
- On voit apparaître des options de sortie sur les marchés, en particulier dans les fusions et acquisitions; à titre d'exemple, mentionnons la vente de Radian 6 et de Q1 Labs, deux entreprises soutenues par BDC
- Les commanditaires reconnaissent l'importance de financer les commandités d'envergure, en phase avec leur secteur d'activité et leur orientation
- Les capitaux disponibles limités sont alloués aux meilleurs commandités

FAITS SAILLANTS DU RAPPORT JENKINS SUR L'INNOVATION AU CANADA

1. Créer un Conseil sur la recherche et l'innovation industrielles qui serait chargé d'exécuter les programmes fédéraux de soutien à l'innovation en entreprise

Il existe actuellement plus de 60 programmes qui relèvent de 17 ministères fédéraux. La création d'un organisme indépendant de financement et d'exécution — le Conseil sur la recherche et l'innovation industrielles — permettrait de simplifier le processus en créant un portail commun pour les demandes. De plus, la mise en place d'un service de « guide-expert » aiderait les entreprises à trouver plus facilement les programmes correspondant à leurs besoins.

2. Simplifier le régime de crédits d'impôt utilisé pour soutenir les petites et moyennes entreprises

L'actuel programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (RS&DE) est si complexe que beaucoup de petites entreprises font appel à un consultant externe uniquement pour les aider à présenter une demande. Plusieurs finissent par se décourager et n'en présentent aucune. Il en résulte que les petites entreprises se privent d'une part ou de la totalité du crédit d'impôt qu'elles auraient pu recevoir. Selon le groupe d'experts, le programme gagnera en efficacité en étant calculé uniquement sur les coûts liés à la main-d'œuvre.

3. Faire de l'innovation en entreprise l'un des objectifs clés des politiques d'achat et d'approvisionnement du secteur public

Le gouvernement fédéral dépense des milliards de dollars chaque année, mais pour ce qui est de l'utilisation de ce pouvoir d'achat pour encourager l'innovation au Canada, il fait piètre figure face à d'autres pays. Il est recommandé que nous réservions à l'innovation réalisée au Canada une place de choix dans l'achat et l'approvisionnement du gouvernement.

4. Transformer les instituts du Conseil national de recherches du Canada en centres de recherche en collaboration de grande envergure mobilisant les entreprises, les universités et les provinces

Le CNRC a été créé pendant la Première Guerre mondiale pour renforcer activement les capacités de recherche du Canada. Le Conseil a une longue histoire pleine de rebondissements, ponctuée de découvertes et d'innovations, dont les retombées commerciales ont été nombreuses. Il fait encore aujourd'hui un excellent travail, mais les activités de recherche et de commercialisation ont pris une ampleur considérable au Canada. Dans ce nouveau contexte, le CNRC peut jouer un rôle unique en liant ses activités de recherche à grande échelle et à long terme à celles des universités et des entreprises. Le groupe d'experts recommande de faire évoluer les instituts du CNRC, conformément à l'orientation stratégique actuelle, en les transformant en centres à but non lucratif gérés avec les intervenants, et en intégrant à d'autres ministères sa recherche liée aux politiques publiques.

SOURCE : http://rd-review.ca/eic/site/033.nsf/fra/00294.html

5. Aider les entreprises innovantes à forte croissance à accéder au capital de risque dont elles ont besoin par l'entremise de la Banque de développement du Canada (BDC)

Les entreprises innovantes du Canada se heurtent à des difficultés réelles lorsqu'elles cherchent à obtenir des fonds de prédémarrage et du capital de risque aux stades ultérieurs de développement. Ce sont souvent des investisseurs étrangers qui comblent ce manque; ainsi, une part des bénéfices commerciaux et de la propriété intellectuelle finit par quitter le pays. Demander à la BDC de travailler avec des groupes d'anges financiers et de créer des fonds de capital de risque et de capital de croissance aux stades ultérieurs de développement rapportera des dividendes.

5.1 Stade du prédémarrage – Inviter BDC à allouer une plus grande part de son portefeuille au stade de prédémarrage, préférablement sous la forme d'un fonds d'« accompagnement », de concert avec des groupes d'anges financiers.

5.2 Stades ultérieurs du développement – En appui au secteur du capital de risque et de l'investissement en capital du secteur privé, fournir à BDC de nouveaux capitaux pour appuyer le développement de fonds de capital de risque et de fonds de capital de croissance de plus grande taille pour les stades ultérieurs de développement. Ces fonds se spécialiseraient dans les transactions d'une valeur de 10 millions de dollars et plus; ils seraient administrés par le secteur privé et assujettis à des pratiques de gouvernance appropriées.

Leadership de l'ensemble du gouvernement
L'innovation est la principale source de croissance à long terme de la productivité : elle se trouve donc au cœur de la prospérité future du Canada. Mais l'innovation va bien au-delà de l'utilisation de la science, de la technologie et de la R-D. La responsabilité de favoriser l'innovation recoupe de nombreuses fonctions gouvernementales et exige donc une perspective systémique et une attention prioritaire de la part de l'ensemble de l'appareil gouvernemental. Pour y arriver, il faudra restructurer la gouvernance des programmes fédéraux d'innovation en entreprise, tout en élaborant une approche partagée et concertée avec les provinces et les chefs d'entreprises.

6. Se doter d'une voix fédérale claire en matière d'innovation et collaborer avec les provinces en vue d'améliorer la coordination

À l'heure actuelle, l'approche adoptée par l'ensemble de l'administration fédérale à l'égard de l'innovation manque de clarté. La responsabilité est partagée entre plusieurs portefeuilles. Le premier ministre devrait attribuer la responsabilité de l'innovation à un seul ministre, qui serait épaulé par un comité consultatif pangouvernemental sur l'innovation. Le comité consultatif devrait être créé à partir de l'actuel Conseil des sciences, de la technologie et de l'innovation (CSTI) et être composé d'intervenants de l'extérieur. Ces derniers travailleraient ensuite avec les gouvernements provinciaux et territoriaux pour engager un dialogue fondé sur la collaboration, et ce, dans le but d'améliorer la coordination et les résultats.

STRATÉGIE DE BDC CAPITAL DE RISQUE

INVESTISSEMENT DIRECT		INVESTISSEMENT INDIRECT	INITIATIVES ET INVESTISSEMENTS STRATÉGIQUES
Bâtir des entreprises technologiques chefs de file au Canada	**Gérer et accroître un portefeuille diversifié**	**Établir et soutenir un réseau de classe mondiale d'investisseurs canadiens en capital de risque**	**Stimuler les écosystèmes du capital de risque et de l'innovation**
> Créer des « fonds internes » spécialisés en utilisant les pratiques exemplaires du secteur pour cerner, financer et créer des entreprises chefs de file > Fournir un soutien à valeur ajoutée important aux entreprises en portefeuille (au-delà des capitaux) > Procéder à la cession[1] de certains fonds internes dans l'avenir	> Développer le plein potentiel des diverses entreprises en portefeuille > Répondre aux objectifs d'intérêt public avec des fonds à vocation particulière (p. ex. FedDev)	> Catalyser l'émergence de fonds de premier ordre au Canada > Appuyer les fonds canadiens de premier plan en place > Attirer au Canada des gestionnaires de fonds étrangers de premier niveau lorsque l'occasion se présente	> Favoriser le perfectionnement des acteurs clés, notamment les entrepreneurs et les groupes d'anges > Combler les lacunes en matière de financement, notamment au moyen de prêts-relais aux stades d'amorçage et de démarrage > Agir à titre de facilitateur de l'industrie et de l'écosystème et établir des partenariats stratégiques > Encourager une connectivité mondiale et créer un réseau de classe mondiale pour le portefeuille de BDC
Attirer, former et retenir des professionnels de l'investissement au fort potentiel			
Appuyer les objectifs grâce à une organisation flexible et à une culture entrepreneuriale dans le capital de risque			

[1] BDC envisagerait de céder ses commandités internes s'ils prouvent qu'ils peuvent générer un rendement permettant de mobiliser des fonds auprès d'autres parties que les commanditaires en vue de la création de leur prochain fonds. Cela signifierait que le Canada développe sa capacité à créer des fonds de capital de risque d'envergure et performants.

Objectifs stratégiques de BDC

Avec, en moyenne, des investissements représentant 5 % du marché canadien du capital de risque (15 % des transactions), BDC Capital de risque soutient les entreprises, des stades précoces aux stades plus avancés de la croissance. Ces dernières années, BDC Capital de risque s'est classée au premier ou au deuxième rang des investisseurs de capital de risque les plus actifs au Canada.

L'année dernière, BDC a réalisé une revue exhaustive de l'industrie nationale du capital de risque ainsi que de ses propres activités. En s'appuyant sur cette revue et en prenant en compte les défis de l'industrie, BDC a établi une nouvelle approche afin de renforcer son rôle actuel et de mieux s'aligner sur le secteur privé.

Dans cette optique, les objectifs stratégiques de BDC Capital de risque visent à :

- soutenir les entreprises dans lesquelles BDC investit afin de les aider à devenir des chefs de file de l'industrie canadienne des technologies dans les secteurs suivants : technologies numériques et TIC, soins de santé (y compris la biotechnologie et les technologies médicales), énergie et technologies propres/écologiques, et les autres secteurs à potentiel de croissance élevé.
- Maximiser la valeur de sortie du portefeuille actuel de capital de risque de BDC et demeurer apte à répondre aux demandes particulières de l'actionnaire (portefeuille diversifié).
- Établir et soutenir un réseau de classe mondiale d'investisseurs canadiens en capital de risque en misant sur les gestionnaires de fonds très performants.
- Mettre sur pied des initiatives stratégiques axées sur le renforcement de divers aspects clés des écosystèmes du capital de risque et de l'innovation, y compris le perfectionnement des entrepreneurs.
- Démontrer la viabilité du secteur canadien du capital de risque en termes de

rentabilité, tant au niveau de l'investissement (les entreprises) que de la catégorie d'actifs (les fonds de capital de risque) et des commanditaires.

BDC Capital de risque a réalisé des progrès appréciables dans la mise en œuvre de sa stratégie et dans la concrétisation de sa mission, soit d'aider les entrepreneurs canadiens à créer et à faire croître des entreprises technologiques florissantes et innovantes.

Progrès réalisés à ce jour :

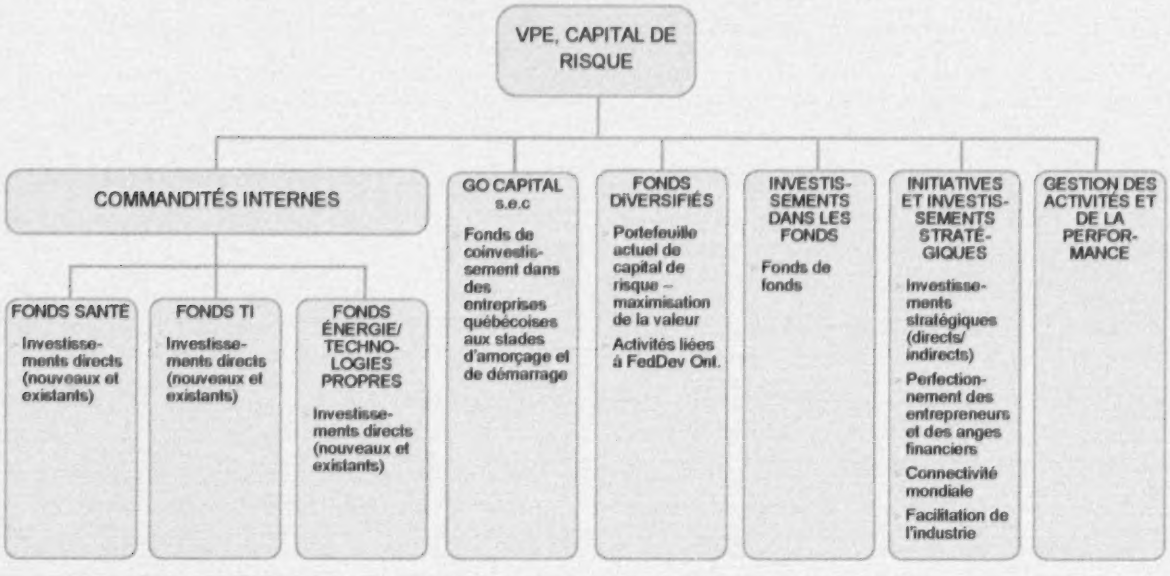
- Une nouvelle structure de gouvernance a été mise en œuvre
- La restructuration de BDC Capital de risque est terminée
- Un nouveau groupe, Initiatives et investissements stratégiques, a été mis sur pied, avec pour mandat d'aider à stimuler les écosystèmes du capital de risque et de l'innovation :
  - Une stratégie visant à soutenir les accélérateurs d'entreprises en prédémarrage a été approuvée par le Comité d'investissement de capital de risque
  - Des investissements dans trois fonds accélérateurs ont été approuvés : GrowLabs (Vancouver), Real Ventures (Montréal) et Extreme Startups (Toronto)
  - Un cadre d'investissement indirect axé sur l'amorçage ou le démarrage a été établi
- Avec à son actif douze nouvelles transactions à l'exercice 2011, BDC constitue la source de financement en capital de risque la plus active dans tous les secteurs du Canada, malgré des conditions difficiles en matière d'investissement
- Signes précurseurs : BDC a été l'une des premières à investir dans Radian 6 et Q1 Labs, deux entreprises qui ont par la suite réalisé les sorties les plus importantes du secteur canadien du capital de risque. Radian 6 s'est méritée le Prix de la transaction de l'année de l'Association canadienne de capital de risque et d'investissement (ACCR)
- BDC est un investisseur dans 22 fonds. Son principal investissement est destiné au fonds de Tandem Expansion, qui progresse bien : sept investissements avaient été effectués en septembre 2011. En raison de ses investissements répartis dans tout le pays dans trois secteurs clés (TI, communications et énergie propre), le portefeuille est bien équilibré

Investissement direct

Commandités internes

BDC a trois fonds axés sur l'investissement au stade précoce, mais présents tout au long du cycle de vie de l'entreprise : le Fonds TI, le Fonds Énergie/technologies propres et le Fonds Santé.

NOUVELLE STRUCTURE DE BDC CAPITAL DE RISQUE



Les trois commandités ont des philosophies d'investissement similaires:

- Accès à un flux de transactions de grande qualité
- Entrée au stade précoce
- Engagement et participation d'importance

Chacun des commandités a été constitué initialement d'investissements prometteurs provenant du portefeuille traditionnel, qui respectent les objectifs stratégiques des fonds respectifs.

Portefeuille diversifié

À l'heure actuelle, le Fonds diversifié comprend 53 entreprises, pour lesquelles environ 200 millions de dollars ont été engagés, et il gère les investissements liés à FedDev.

Les entreprises ont de un à quatorze ans (la moitié ont de six à neuf ans). Si un tiers d'entre elles seront probablement vendues d'ici deux ans, il faudra de trois à cinq ans pour maximiser la valeur des autres entreprises du portefeuille.

Ce fonds prévoit investir 30 millions de dollars supplémentaires afin de maximiser la valeur potentielle des entreprises et de les amener vers une sortie. Les entreprises dans lesquelles BDC investit font partie des secteurs suivants : TIC, sciences de la vie (médicaments), dispositifs médicaux et énergie, environnement, électronique et matériaux (EEEM).

BDC a également renforcé son partenariat avec FedDev, en Ontario, au moyen d'injections de capitaux totalisant 50 millions de dollars à l'exercice 2010. Les activités incluent :

- six investissements directs, pour un engagement total de 35,6 millions de dollars
- un investissement de 10,3 millions de dollars dans un nouveau fonds, et d'autres fonds ontariens en cours d'autorisation

Investissement indirect

Commanditaire ayant un champ d'action national, BDC joue un rôle important dans l'environnement des commanditaires, en ramenant les capitaux des investisseurs institutionnels sur le marché.

Se basant sur son analyse du marché, BDC Capital de risque a établi trois objectifs pour sa stratégie d'investissement indirect :

- Appuyer les fonds canadiens de premier plan en place
- Catalyser l'émergence de fonds de premier ordre au Canada
- Attirer des fonds étrangers de premier ordre au Canada

Tout au long de la période de planification, BDC Capital de risque cherchera, par sa stratégie d'investissement indirect, à accroître le nombre de fonds « d'envergure » au Canada.

GO Capital

GO Capital s.e.c. est un fonds québécois de 50 millions de dollars qui investit dans des entreprises de technologie au stade de prédémarrage et dont les activités sont gérées par BDC.

Lancé en novembre 2006, le fonds cible les entreprises qui n'ont pas encore réalisé de revenus (stades d'incubation et d'amorçage). Il est diversifié par secteurs technologiques et limité au Québec. En vertu de la structure de capital du fonds, BDC verse des contributions égales aux investissements de GO Capital.

Les activités de GO Capital ont inclus huit investissements (15,7 millions de dollars décaissés ou engagés), 20 transactions (dont des réinvestissements) et deux sorties depuis le début de l'exercice.

EXEMPLES RÉCENTS DE SORTIES D'ENTREPRISES FINANCÉES PAR LE CAPITAL DE RISQUE

radian6

Aperçu

- Radian6 Technologies, Inc. fournit des solutions de surveillance des médias sociaux et d'analyse pour les professionnels du marketing, des communications, des relations publiques et du soutien à la clientèle.
- Sa solution automatisée permet aux entreprises et aux utilisateurs de surveiller et d'analyser divers outils de médias sociaux, comme les blogues, les forums, les wikis et les services de microblogage pour leur permettre de suivre en temps réel les conversations au sujet de leurs produits et de leurs marques.
- L'entreprise a été fondée en 2006 et a son siège social à Fredericton (Nouveau-Brunswick, Canada).

Transaction

- Prix « Transaction de l'année » de l'ACCR pour 2011
- En mai 2011, Salesforce.com (NYSE : CRM) a fait l'acquisition de Radian6 pour environ 276 millions de dollars américains en espèces et 50 millions de dollars américains en actions, déduction faite de l'encaisse acquise.
- L'entreprise compte maintenant quelques centaines d'employés et continue à servir ses 2 400 clients à partir de ses bureaux du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse.

Rôle de BDC

- BDC a fait partie du syndicat qui a investi dans Radian6 au cours de la première ronde de financement par des investisseurs institutionnels en 2008. Summerhill Venture Partners et BrightSpark Ventures comptaient parmi les co-investisseurs.

Q1 Labs®
Total Security Intelligence | An IBM Company

Aperçu

- Les logiciels de Q1 Labs recueillent et analysent les renseignements provenant de centaines de sources, en nuage et sur place, réparties au sein d'une organisation, comme le réseau, les applications, l'activité de l'utilisateur et les points d'extrémité mobiles. Son logiciel de gestion de l'information et des événements de sécurité (SIEM) aide aussi le personnel des TI et les vérificateurs à gérer le suivi des incidents de sécurité et à modéliser le risque pour mieux protéger les clients, tout en donnant aux dirigeants une idée du niveau de sécurité et de risque pour l'organisation.
- Q1 Labs compte plus de 1 800 clients dans le monde, notamment des fournisseurs de soins de santé, des entreprises du secteur énergétique, des établissements de vente au détail, des entreprises de services publics, des institutions financières, des agences gouvernementales, des établissements d'enseignement et des fournisseurs de services sans fil.
- L'entreprise a été fondée en 2001 et a son siège social à Fredericton (Nouveau-Brunswick, Canada).

Transaction

- Bien que le montant n'ait pas été divulgué publiquement, la transaction représente la troisième sortie en importance de l'histoire de BDC Capital de risque et la troisième sortie par regroupement d'entreprises dans le secteur des logiciels au Canada depuis l'an 2000. Une fois la transaction conclue, Q1 Labs a rejoint la nouvelle division de systèmes de sécurité d'IBM, qui représente le portefeuille d'offres de sécurité le plus complet qui soit.
- La nouvelle division ciblera le marché des services et des logiciels de sécurité, un marché estimé à 94 milliards de dollars et dont le taux de croissance annuel moyen est de 12 % selon les estimations d'IBM.

Rôle de BDC

- BDC a été le premier investisseur institutionnel canadien dans Q1 Labs et a mené la transaction initiale en 2003. BDC Capital de risque a été le plus important investisseur canadien et a co-investi avec des fonds de premier rang : Menlo Ventures, Polaris Ventures et Globespan

PERFECTIONNEMENT DES ACTEURS CLÉS

- Favoriser le mentorat des entrepreneurs
- Aider les groupes d'anges à professionnaliser leur domaine d'expertise

COMBLER LES LACUNES EN MATIÈRE DE FINANCEMENT

- Repérer les lacunes actuelles et futures en matière de financement et intervenir
- Offrir des prêts-relais aux stades d'amorçage et de démarrage (anges, accélérateurs)

Stimuler les éco-systèmes du capital de risque et de l'innovation

CONNECTIVITÉ MONDIALE

- Tirer parti des programmes de partenariat stratégique
- Créer un réseau de classe mondiale pour le portefeuille de BDC et au-delà

FACILITATEUR DE L'INDUSTRIE ET DE L'ÉCOSYSTÈME

- Être un leader stratégique avisé
- Être à l'avant-plan de l'industrie
- Créer des partenariats stratégiques

Initiatives et investissements stratégiques

Le mandat d'innovation de BDC comprend le fait de s'assurer que BDC Capital de risque joue un rôle de premier plan dans la stimulation des écosystèmes du capital de risque et de l'innovation. Le groupe Initiatives et investissements stratégiques (IIS) est une nouvelle équipe au sein de BDC Capital de risque qui est chargé de remplir ce mandat grâce à des initiatives innovantes. Le groupe IIS agira à titre de connecteur et de catalyseur pour attirer les entreprises du secteur privé et les encourager à investir dans le segment du marché qui touche les entreprises en début de croissance.

IIS compte quatre objectifs :

- Combler les lacunes en matière de financement (particulièrement aux stades d'amorçage et de démarrage)
- Assurer le perfectionnement des acteurs clés en mettant l'accent sur les anges financiers et les entrepreneurs
- Aider à l'établissement d'une connectivité mondiale pour les entreprises du portefeuille de BDC et les entreprises canadiennes de technologie en général
- Agir à titre de facilitateur de l'industrie et du secteur des investissements en capital de risque

Ces quatre objectifs sont interreliés. Qu'il s'agisse d'effectuer un investissement stratégique ou de financer un entrepreneur ou une initiative de capital de risque, l'important pour IIS est de soutenir des équipes de grande qualité, capables de poursuivre plusieurs de ces objectifs simultanément.

1. Combler les lacunes en matière de financement

Les activités d'investissement d'IIS visent à combler les lacunes qui existent entre le stade précoce (anges, accélérateurs) et le capital de croissance, avec un préjugé favorable envers l'investissement indirect. L'équipe IIS est guidée par des critères d'investissement bien définis, qui tiennent compte :

- des différences régionales au Canada

- du besoin d'offrir un mentorat structuré aux entrepreneurs

Par exemple, un instrument financier novateur a été mis au point pour combler les lacunes de financement aux stades d'amorçage et de démarrage au moyen d'un billet convertible.

2. Perfectionnement des acteurs clés

Le conseil d'administration de BDC a approuvé une nouvelle stratégie d'investissement dont le but est de contribuer à soutenir les accélérateurs canadiens.

À ce jour, trois investissements ont été effectués : Real Ventures/FounderFuel (Montréal), GrowLab Ventures (Vancouver) et Extreme Startups (Toronto).

Au cours de la période de planification, les investissements respecteront les critères suivants :

- Alignement sur les objectifs du groupe IIS de BDC (perfectionnement des entrepreneurs et des anges, connectivité mondiale, facilitation de l'industrie)
- Fort soutien provenant du secteur privé (affichant de solides antécédents d'entreprises en croissance), ce qui suppose l'établissement d'un syndicat d'investissement bien aligné, en mesure d'effectuer des réinvestissements et de tirer profit du financement du secteur privé (anges, super anges, sociétés stratégiques)
- Étape de l'investissement : accent sur les étapes d'amorçage et de démarrage
- Synergie avec les investissements stratégiques directs et indirects de BDC Capital de risque ainsi qu'une participation de BDC, notamment sur le plan du fonctionnement du programme (mentorat) et de la gouvernance (représentation au conseil)

En ce qui a trait au perfectionnement des anges financiers, BDC Capital de risque a conclu un partenariat stratégique avec la National Angel Capital Organization (NACO). BDC Capital de risque parraine le groupe de travail sur les normes et le perfectionnement des membres de NACO et travaille étroitement avec lui.

3. Connectivité mondiale

Le groupe IIS a créé une alliance stratégique avec C100, qui se compose d'un groupe restreint d'entrepreneurs canadiens établis à l'extérieur du pays, principalement dans la Silicon Valley, y compris des dirigeants de grandes entreprises technologiques, des chefs d'entreprises en démarrage chevronnés et des investisseurs en capital de risque. Les membres de C100 tirent parti de leur expérience collective, de leur expertise et de leurs relations afin d'encadrer une nouvelle génération d'entreprises technologiques canadiennes prospères et de les faire croître.

Les membres fondateurs de C100 comprennent de hauts dirigeants d'entreprises telles qu'Apple, Cisco, EA, eBay, Facebook, Google, Microsoft et Oracle ainsi que des investisseurs en capital de risque ayant à leur actif plus de huit milliards de dollars en capitaux.

C100 connaît beaucoup de succès et prend de l'expansion vers New York et Londres.

BDC est l'un des trois partenaires de cette organisation, et elle continuera d'y jouer un rôle clé au cours de la période de planification.

4. Facilitateur de l'industrie et de l'écosystème

Le groupe IIS a renforcé les liens avec les partenaires et les intervenants clés partout au Canada. Par exemple, des relations ont été établies avec NACO, comme il est mentionné ci-dessus, ainsi qu'avec Anges Québec.

L'objectif de la relation avec des groupes d'anges est de constituer une masse critique d'investisseurs. En lançant un nouveau secteur d'activité consacré au soutien des anges financiers, BDC croit qu'elle peut accroître le niveau d'investissement par les entreprises et tirer parti de son expertise pour améliorer le flux des transactions.

Les investissements directs et indirects et ceux du groupe IIS sont décrits à la page 58.

EXEMPLES D'INVESTISSEMENTS ACCÉLÉRATEURS DE BDC CAPITAL DE RISQUE

GrowLab

Vancouver

Aperçu

- GrowLab est un accélérateur de nouvelles entreprises établi à Vancouver. Il fournit à de nouvelles entreprises technologiques spécialisées en médias numériques des fonds de prédémarrage, des bureaux et quatre mois de mentorat, sous la supervision d'un réseau mondial de spécialistes des nouvelles entreprises.
- Les entreprises peuvent bénéficier de 25 000 $ de fonds de démarrage, quatre mois de mentorat, des bureaux gratuits et la possibilité d'entrer en contact avec des investisseurs à la fin du programme pour obtenir des réinvestissements. Le programme a lieu à Vancouver pendant les trois premiers mois, puis dans la Silicon Valley le quatrième mois. Actuellement, le programme a lieu deux fois par année, chaque cohorte comptant cinq entreprises.
- GrowLab peut compter sur des anges investisseurs ainsi que sur des investisseurs institutionnels, dont BDC Capital de risque, iNovia Capital et BlackBerry Partners Fund.
- L'objectif est de former deux cohortes par année, chacune comptant cinq entreprises.

Résultats actuels

- Sur plus de 300 demandeurs, cinq entreprises ont été admises au premier séminaire, qui a débuté en août 2011 et s'est terminé en novembre 2011 par une présentation inaugurale.
- Toutes les cinq entreprises ont complété le programme et sont en train de mobiliser des capitaux de réinvestissement auprès d'anges financiers et d'autres investisseurs dans des entreprises en début de croissance.

Rôle de BDC

- Avec 500 000 $, BDC Capital de risque a été l'un des principaux investisseurs dans cet accélérateur.
- BDC Capital de risque a établi un partenariat stratégique avec GrowLab dans le cadre duquel BDC offrira à certains participants au programme de quatre mois jusqu'à 150 000 $ en réinvestissement (dette convertible) pour financer leurs plans d'action immédiats. BDC Capital de risque prévoit étendre cette offre aux cinq finissants de la première cohorte.

FounderFuel

Montréal

Aperçu

- FounderFuel est un accélérateur d'entreprises de TI en démarrage créé par l'équipe derrière Real Ventures. Établi à Montréal, ce fonds de prédémarrage de 50 millions de dollars investit dans les entreprises en démarrage dans le Web et les médias mobiles et numériques.
- Les équipes sélectionnées côtoient d'autres équipes d'entrepreneurs aussi passionnées pendant les 12 semaines du programme. Pendant cette période, les entrepreneurs développent leur entreprise au sein d'un écosystème d'entrepreneurs, de cadres, de professionnels du capital de risque et d'anges financiers, par le biais d'ateliers, de présentations et de séances de mentorat.
- Chaque équipe inscrite au programme bénéficie d'un investissement de base de 10 000 $ et d'un montant additionnel de 5 000 $ par cofondateur.
- Real Ventures, qui finance directement FounderFuel, a reçu des fonds provenant d'investisseurs institutionnels en capital de risque au Québec, dont BDC Capital de risque, ainsi que 12 millions de dollars provenant d'anges financiers.

Résultats actuels

- Neuf entreprises ont terminé le programme inaugural, tenu d'août à novembre 2011. Sur ces neuf participants, deux ont obtenu des fonds de prédémarrage auprès de partenaires stratégiques, de fournisseurs de capital de risque ou d'anges financiers locaux ainsi que de Real Ventures.
- Plus de 600 personnes ont assisté à la première journée de présentation de FounderFuel en novembre 2011, dont plus de 120 investisseurs provenant du Canada et des États-Unis et plus de 400 personnes issues de la communauté locale des entreprises en démarrage.
- Le programme est organisé deux fois par année, et jusqu'à 10 entreprises font partie de chaque cohorte.

Rôle de BDC

- BDC Capital de risque a investi cinq millions de dollars en tant qu'investisseur institutionnel dans Real Ventures, qui finance FounderFuel. Ces capitaux permettent à Real Ventures/FounderFuel d'investir hors Québec.
- Les professionnels de l'investissement de BDC Capital de risque agissent aussi à titre de mentors auprès des participants.

BDC Capital de risque aide à l'établissement de la Maison Notman, le siège de FounderFuel à Montréal, pour en faire un centre d'entrepreneuriat collaboratif.

❷ CROISSANCE DES PME

ACTIONS STRATÉGIQUES

Aider les PME canadiennes à être plus concurrentielles

Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

❷

Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

> **BDC aide les PME canadiennes à toutes les étapes de leur cycle de croissance en offrant du financement, du financement subordonné, de la consultation et du capital de risque.**

❷ Croissance des PME — Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

Qui dit entrepreneuriat dit croissance. À mesure que les entreprises se développent, trouver des façons de soutenir cette croissance devient plus difficile. Selon les données du Registre des entreprises de Statistique Canada, le nombre de moyennes entreprises (employant entre 100 et 499 personnes) a diminué au pays. Une partie du rôle de BDC est de s'assurer que les petites entreprises atteignent le stade de moyennes entreprises, ce qui constitue un processus crucial pour la réussite globale de n'importe quelle économie nationale.

BDC aide les entreprises canadiennes de secteurs très variés dans leur développement et leur expansion jusqu'à ce qu'elles arrivent à maturité grâce à ses services de financement, de financement subordonné et de consultation. BDC contribue aussi de manière importante à la croissance des entreprises technologiques grâce à ses investissements directs et indirects en capital de risque.

FINANCEMENT DESTINÉ À LA CROISSANCE

BDC aide les entrepreneurs à faire croître leur entreprise en fournissant des services de financement pour :

- agrandir les installations
- acquérir une entreprise ou financer une fusion
- acheter de l'équipement et de la machinerie de pointe
- explorer de nouveaux marchés à l'échelle locale et mondiale
- les licences et les franchises

Au cours du développement d'une entreprise, BDC Financement subordonné s'assure qu'elle ait bien les capitaux nécessaires à sa croissance. Cette unité soutient des entreprises prometteuses qui sont axées sur la croissance. Pour ce faire, elle propose du financement souple par capitaux propres ou quasi-capitaux propres aux entreprises et aux entrepreneurs qui sont au bas de l'échelle du financement mezzanine.

Le financement subordonné est particulièrement utile comme solution stratégique pour investir dans des actifs incorporels, faire croître une entreprise ou faire l'acquisition d'une autre entreprise.

BDC travaille avec les clients de façon à leur présenter les options tant de financement que de financement subordonné. Ses transactions de financement subordonné se situent habituellement autour d'un million de dollars, comparativement aux transactions de plus de cinq millions de dollars offertes sur le marché.

De plus, afin d'épauler les entreprises dans leur croissance, BDC Financement subordonné offre du capital de risque aux entreprises du secteur des services technologiques. Ces entreprises ont des produits éprouvés acceptés sur le marché, mais ne génèrent pas de flux de trésorerie positifs. Elles ont donc souvent besoin des petites rondes de financement que la plupart des institutions ne veulent pas fournir, étant donné que le montant est trop petit et que le rapport risque-avantages n'est pas assez intéressant, l'entreprise se trouvant à un stade plus avancé.

C'est pourquoi BDC offre de petites rondes d'investissement (de 500 000 $ à 2 millions de dollars) sous la forme de capitaux propres afin d'aider ces entreprises à atteindre une position rentable.

CONSULTATION

BDC Consultation propose des services personnalisés à des tarifs abordables pour les entrepreneurs. Grâce à son équipe de consultants internes et à son réseau d'experts externes, BDC s'efforce de donner aux entrepreneurs le soutien dont ils ont besoin pour développer leur entreprise et être plus compétitifs sur les marchés locaux et mondiaux.

Les services de BDC Consultation sont conçus pour les aider dans :

- la planification d'entreprise, y compris la planification financière
- l'optimisation des processus, y compris l'obtention de la certification ISO
- la planification de l'innovation
- la mise en œuvre de solutions de TIC
- le développement de marchés, y compris par les études de marché et la mondialisation
- la planification de la transition, y compris par la vente d'une entreprise

SOUTIEN À LA CROISSANCE INTERNATIONALE

Afin de croître, les entreprises canadiennes doivent se tourner vers l'extérieur et accéder aux marchés de consommation étrangers ou participer aux chaînes de valeur mondiales. BDC s'attend à ce que, de plus en plus, cela devienne une nécessité pour bien des PME canadiennes, vu la nature internationale du marché.

Tout au long de la période de planification, BDC poursuivra la mise en œuvre de sa stratégie d'expansion mondiale. Cette stratégie se base sur son Prêt Marché en Xpansion et son Prêt Marché en Xpansion Plus, produits financiers destinés aux PME canadiennes songeant à prendre de l'expansion à l'étranger.

La stratégie d'expansion mondiale comprend également une composante axée sur la consultation visant à aider les entrepreneurs à trouver des occasions prometteuses dans des marchés précis. Il s'agit des marchés où les institutions financières du secteur privé ne sont pas aussi actives auprès des PME, créant de ce fait un écart de financement pour les PME qui envisagent d'étendre leurs activités à ces pays. La Chine et l'Inde font partie des marchés désignés par BDC.

À court terme, BDC continuera de bâtir son expertise et sa capacité auprès des entreprises. Elle réalisera cet objectif notamment en continuant à travailler en étroite collaboration et à partager ses connaissances avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ainsi qu'avec Exportation et développement Canada et Manufacturiers et exportateurs du Canada (veuillez consulter la page 49 pour plus de détails sur ces partenariats).

❸ EXPÉRIENCE CLIENT

ACTIONS STRATÉGIQUES

Aider les PME canadiennes à être plus concurrentielles

Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

❸

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

> **Étant donné que BDC reconnaît l'importance de la relation avec le client, elle cherche constamment à simplifier ses processus afin de réduire les démarches et le fardeau administratif pour les entrepreneurs.**

❸ Expérience client – Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

Offrir aux entrepreneurs le meilleur service et le meilleur soutien possible constitue une partie importante des activités de BDC. Depuis ses débuts, elle répond aux besoins de ses clients en offrant des solutions souples, dont les conditions sont taillées sur mesure en fonction de la situation, et en assurant un programme de formation complet à l'intention de ses banquiers d'affaires.

Même si BDC maintient le taux de satisfaction de sa clientèle au-dessus de 90 % depuis de nombreuses années, elle évalue constamment des moyens d'améliorer ses services. C'est pourquoi elle effectue régulièrement des sondages auprès de ses clients pour obtenir leurs commentaires sur la qualité de ses services et de ses processus.

Les données obtenues ont incité BDC à présenter plusieurs initiatives conçues pour simplifier et améliorer l'expérience client. Certaines d'entre elles permettront de réduire le fardeau administratif, un obstacle majeur à la réussite des PME et une priorité actuelle du gouvernement fédéral.

TYPES DE PRÊTS PARTICULIERS

L'amélioration de l'expérience client implique en partie la rationalisation ou l'amélioration des prêts destinés à des fins précises.

BDC – UN PRÊTEUR SOUPLE

- Des décisions de crédit qui vont au-delà de l'évaluation du crédit et des considérations de garantie et qui tiennent compte de la viabilité du projet et de l'expérience de l'entrepreneur
- Des relations locales donnant lieu à du financement sur mesure pour répondre aux besoins des entrepreneurs
- Des conditions souples permettant des calendriers de remboursement personnalisés
- Des prorogations de remboursement du capital, selon le cycle et les besoins des entreprises
- Des modalités de financement et des périodes de remboursement correspondant à la durée de vie utile de l'actif

TIC

Ayant reçu du gouvernement une demande visant à appuyer la stratégie sur l'économie numérique, BDC facilite le financement de projets d'entrepreneurs mettant en œuvre les TIC. La solution consiste notamment à mettre en ligne les formulaires de demande de financement et de permettre les demandes par voie électronique pour les prêts de moins de 50 000 $. Cette façon de procéder a réduit le délai de traitement de manière importante : le premier prêt de ce type pour les TIC a été autorisé par BDC moins de 48 heures après le lancement de l'initiative.

Machinerie et équipement

BDC reconnaît le besoin des PME canadiennes d'investir dans la machinerie et l'équipement qui ont le potentiel de stimuler la productivité nationale et d'améliorer le niveau de vie général du Canada.

Afin d'encourager l'achat de machinerie et d'équipement, BDC envisage d'offrir un nouveau prêt spécial destiné à l'équipement assorti d'un processus d'autorisation simple afin de réduire le délai de traitement et le fardeau administratif pour les entrepreneurs. De plus, pour les prêts sur équipement, BDC n'exige pas systématiquement qu'un déficit de garantie soit compensé par une garantie personnelle.

Prêts préapprouvés

BDC cherche à officialiser le processus de prêts préapprouvés pour les clients actuels. Actuellement, ces prêts sont offerts à 8 000 clients de BDC, et les montants alloués peuvent s'élever à 100 000 $ pour le fonds de roulement et à 500 000 $ pour les TIC; pour les immobilisations corporelles, les montants sont variables.

L'approbation préalable allège considérablement le fardeau administratif et le processus visant à offrir ces types de prêts aux clients actuels.

AFFAIRES EN LIGNE

De plus en plus, les entrepreneurs veulent pouvoir accéder en ligne aux renseignements et à la

documentation dont ils ont besoin pour leurs activités commerciales. Dans cette optique, BDC a mis en place une stratégie de Portail client, qui constitue un canal sécurisé multi-interactif visant à :

- améliorer l'échange d'information avec les clients de BDC tout en allégeant le fardeau administratif pour les entrepreneurs
- rejoindre les demandeurs de petits prêts de manière plus efficace et réduire les coûts administratifs qui, dans le passé, étaient un obstacle empêchant de servir ce marché

À PARTIR DE MAINTENANT

Tout au long de la période de planification, BDC continuera de repérer des produits et des processus pouvant être taillés sur mesure ou simplifiés pour permettre à ses clients de profiter d'une expérience plus rapide et plus simple.

Comme elle encourage ses clients à investir dans les TIC, BDC reconnaît également l'importance de faire de même.

En 2007, BDC a lancé son projet Agilité et efficacité (A et E), qui a été conçu pour :

- Améliorer le délai de traitement des demandes et des autorisations de prêt
- Améliorer la capacité d'accéder aux renseignements relatifs aux clients
- Réduire ou éliminer la paperasserie
- Améliorer les processus d'approbation
- Faciliter la communication entre toutes les parties prenantes
- Encourager une mentalité d'amélioration continue

Grâce à A et E, BDC continuera de normaliser et de rationaliser ses processus de base. Elle investit aussi de manière importante dans le développement de systèmes informatiques personnalisés pour automatiser les plateformes de prêts et réduire les délais de rédaction. Il en résultera donc un traitement rapide et efficace ainsi qu'un allègement des processus et des tracasseries administratives pour les clients.

À partir de maintenant, il s'agit à l'interne de faire progresser A et E en vue d'accroître la mobilité de l'effectif, de réduire le fardeau administratif et d'utiliser la technologie pour doter les employés d'aptitudes et de connaissances variées ainsi que pour automatiser les flux de travail, et ce, dans le but d'améliorer constamment l'expérience client.

4 CULTURE ENTREPRENEURIALE

ACTIONS STRATÉGIQUES

Aider les PME canadiennes à être plus concurrentielles

Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

4

> Une culture entrepreneuriale est importante pour toute économie et sert de fondement pour l'établissement et la croissance d'entreprises innovatrices prospères. BDC fait la promotion d'une culture entrepreneuriale en aidant les petites entreprises, les entreprises en démarrage et des catégories précises d'entrepreneurs.

❹ Culture entrepreneuriale — Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Une culture entrepreneuriale dynamique est le fondement d'une économie en santé. BDC aide les entreprises à toutes les étapes de leur développement.

PETITES ENTREPRISES ET ENTREPRISES EN DÉMARRAGE

Selon une étude préparée pour le Sommet des jeunes entrepreneurs du G20, tenu en octobre 2011, le Canada est l'un des meilleurs pays du G20 pour les propriétaires de petites entreprises. Selon un sondage d'Ernst & Young auprès de 1 000 entrepreneurs de tous les pays du G20, le Canada obtient une bonne note pour la confiance des entreprises, les coûts de démarrage et la solidité du secteur bancaire.

Néanmoins, la crise économique a fait payer un lourd tribut aux petites entreprises et à l'entrepreneuriat au pays. Entre juin 2008 et juin 2009, près de 100 000 entreprises ont disparu du Registre des entreprises de Statistique Canada. Il s'agit d'une baisse de 4,1 % du nombre d'entreprises; l'année précédente, ce nombre avait diminué de 0,8 %. BDC travaillera avec Statistique Canada afin de mieux comprendre et évaluer ce que cette situation implique.

BDC offre depuis longtemps des petits prêts (moins de 500 000 $) aux entrepreneurs canadiens. De 2002 à 2011, la taille médiane du prêt autorisé par BDC (en dollars constants) s'est échelonnée entre 143 000 $ en 2002 et 85 836 $ en 2011.

La stratégie Petite entreprise de BDC est une approche personnalisée pour les petits prêts. Depuis son lancement en mai 2007, BDC a autorisé un montant total de trois milliards de dollars en prêts inférieurs à 500 000 $. Pendant l'exercice 2011, les petits prêts ont représenté 85 % du nombre total de prêts autorisés.

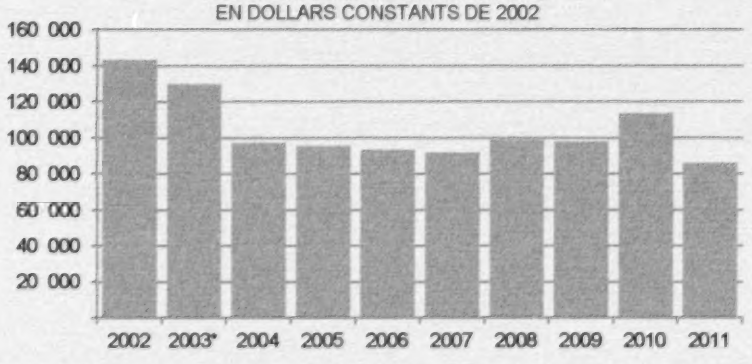
La stratégie Petite entreprise implique l'utilisation d'outils spéciaux de financement, dont une grille des principaux facteurs de réussite, des méthodes de travail et des évaluations du risque. La formation et l'accréditation sont obligatoires pour les employés en contact avec la clientèle afin de développer leur expertise dans le financement des entreprises en démarrage et des actifs incorporels.

OUTIEN DE BDC AUX ENTREPRENEURS	
N[bre] d'entreprises en démarrage[1] qui ont bénéficié de ses services dans les dix dernières années	12 832
Montant autorisé aux entreprises en démarrage dans les dix dernières années	$3.3G
Centres de l'entrepreneurship servant de très petits clients	18
Montant autorisé aux petites entreprises[2] dans les dix dernières années	21,9G
Proportion de petites entreprises[2] qui ont bénéficié de ses services, en pourcentage du nombre total de clients de Financement et de Financement subordonné dans le portefeuille	96 %

[1] Entreprises qui existent depuis moins de deux ans
[2] Entreprises comptant de 1 à 99 employés

La stratégie est centrée sur l'aide aux entreprises en démarrage. Le pourcentage d'entreprises en démarrage que compte le portefeuille de prêts de BDC est le double de celui que l'on retrouve dans l'ensemble de la population des entreprises canadiennes. De 2002 à 2011, le montant annuel des autorisations destinées à ces entreprises est passé de 215 millions de dollars à 381 millions de dollars. La part du financement total qui leur était octroyée est demeurée stable pendant cette période. Grâce au

AUTORISATIONS MÉDIANES DE BDC
EN DOLLARS CONSTANTS DE 2002



SOURCE: http://www.statcan.gc.ca/pub/81-582-x/2011001/tbl/tblf1.3-fra.htm
*L'année civile 2002 tient lieu d'exercice 2003

financement de BDC, environ 63 % des clients en démarrage de BDC survivent au moins cinq ans, comparativement à 51 % pour l'ensemble des entreprises en démarrage au Canada.

BDC porte un intérêt particulier aux entreprises technologiques en démarrage. Au cours de la période de planification, BDC collaborera étroitement avec des anges financiers et des associations spécialisées ainsi qu'avec et des accélérateurs d'entreprises. Chacun de ces groupes a un rôle à jouer pour aider les entreprises technologiques en démarrage à lancer leurs activités et à obtenir leur première ronde d'investissement en capital de risque. BDC sera là pour aider à catalyser leur croissance.

BDC offre également des services de consultation taillés sur mesure pour les entreprises en démarrage. Sa méthode traditionnelle qui consiste à utiliser des consultants externes est complétée par des conseillers d'affaires internes, qui offrent des conseils et de l'encadrement spécialisés aux entrepreneurs tout au long du cycle de vie de leur entreprise, y compris durant la phase de croissance initiale. Des programmes de groupe sont aussi offerts aux clients qui n'achètent habituellement pas de services de consultation ou qui jugent qu'un groupe offre une valeur ajoutée.

JEUNES ENTREPRENEURS

L'une des meilleures façons de forger une culture entrepreneuriale est de permettre aux jeunes gens de démarrer leur propre entreprise. En raison du vieillissement de la population du Canada, bon nombre d'entrepreneurs actuels vont prendre leur retraite. Afin de maintenir la croissance et la prospérité économiques, il est important que la jeunesse canadienne comble le vide entrepreneurial laissé par les baby-boomers retraités. Toutefois, selon Statistique Canada, les jeunes entrepreneurs ont plus de difficultés que les entrepreneurs plus âgés à accéder au financement.

Tout au long de la période de planification, BDC maintiendra son important partenariat avec la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE), l'organisme d'envergure nationale qui a pour mission de parrainer les entrepreneurs de demain. En vertu de cette entente, BDC offre du financement par quasi-capitaux propres jusqu'à concurrence de 30 000 $, soit le double du financement offert par la FCJE. Les bénéficiaires ne remboursent aucun capital pendant la durée du prêt de BDC; ils effectuent plutôt un versement forfaitaire à l'échéance du prêt. La FCJE assure le mentorat et reçoit et gère les demandes de financement dans le cadre de ce partenariat. Au 31 mars 2011, l'engagement de BDC dans le cadre de la FCJE s'établissait à 9,1 millions de dollars et visait environ 500 jeunes entrepreneurs.

BDC maintiendra d'autres programmes pour soutenir les jeunes entrepreneurs :

- ACE Canada – Un organisme national sans but lucratif qui offre aux étudiants universitaires des services éducatifs sur l'entrepreneuriat et un mentorat. Grâce à son partenariat avec le monde des affaires et l'enseignement supérieur, l'ACE propose aux étudiants des programmes fondés sur l'expérience. Ceux-ci leur apprennent à résoudre les problèmes économiques, sociaux et environnementaux que connaît leur propre projet entrepreneurial. L'ACE offre actuellement deux programmes dans plus de 60 universités et collèges au Canada; plus de 1 900 « apprentis-dirigeants » et « apprentis-entrepreneurs » y participent.
- Concours d'étude de cas du collège Vanier – Concours d'étude de cas à l'intention des étudiants préuniversitaires.
- Prix du Président de la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE) – Prix qui récompensent les réalisations des entrepreneurs et des mentors.
- Jeunes entreprises – BDC appuie Jeunes entreprises sur le plan tant financier que pratique par diverses initiatives, y compris la formation donnée par des employés à des élèves d'écoles secondaires.
- Shad – BDC commandite ce programme d'été pour le perfectionnement en entrepreneuriat offert aux élèves de niveaux secondaire et collégial et lui offre son expertise.
- École d'Entrepreneurship de la Beauce (EEB) – BDC en est à sa deuxième année d'un engagement financier de trois ans en vue d'appuyer l'EEB. Cet organisme régional québécois offre des bourses et des programmes de développement de l'entrepreneuriat mis sur pied par plus de 50 entrepreneurs et experts.
- Prix aux jeunes entrepreneurs (PJE) – Ces prix rendent hommage aux jeunes

entrepreneurs canadiens âgés de 19 à 35 ans qui se sont démarqués non seulement par le succès de leur entreprise, mais aussi par leur créativité, leur innovation et leur engagement communautaire. Les gagnants servent de modèles aux futurs jeunes entrepreneurs.

ENTREPRENEURS AUTOCHTONES

Les entreprises autochtones sont importantes pour l'économie canadienne; toutefois, ces entreprises peinent parfois à obtenir le financement nécessaire pour lancer ou étendre leurs activités. Les Services bancaires aux Autochtones (SBA) de BDC, unité fonctionnelle dont le siège social est à Winnipeg, se consacrent à aider les entrepreneurs autochtones à obtenir du capital et à faire croître leur entreprise.

BDC a recours à une stratégie locale, intitulée Cercle pour le succès entrepreneurial, pour offrir de la formation en gestion, du mentorat et du financement aux entrepreneurs autochtones qui :

- ont une entreprise viable sur le plan commercial
- disposent d'un niveau acceptable de compétence en gestion
- démontrent un engagement sur le plan financier
- sont disposés à participer à un programme de mentorat
- exercent leurs activités à l'intérieur et à l'extérieur d'une réserve au Canada

Au cours de la période de planification, BDC développera cette stratégie. Des prêts seront offerts aux fins suivantes : acquisition d'immobilisations, redevances de franchisage, fonds de roulement, développement de marchés, frais de démarrage ou renflouement du fonds de roulement épuisé par des dépenses en capital. Le montant des prêts variera de 25 000 $ pour les entreprises en démarrage à 100 000 $ pour les entreprises déjà établies.

Pour joindre les membres de la communauté, BDC continuera à publier son bulletin des Services bancaires aux Autochtones. Le concours de plans d'affaires pour les jeunes Autochtones E-Spirit permet aussi de présenter aux jeunes Autochtones le milieu des affaires et le travail autonome comme un choix de carrière viable. À ce jour, 5 000 étudiants ont participé au programme.

INFORMATION ET RECONNAISSANCE

Afin d'aider tous les entrepreneurs, peu importe leur position dans l'échelle de croissance, BDC offre son soutien grâce à l'information et à la reconnaissance :

- Semaine de la PME[MD] – Événement de BDC reconnu à l'échelle du Canada.
- Information – Les petites entreprises disposent généralement d'un accès limité à la veille concurrentielle. BDC continuera à publier *Profit$*, *eProfit$*, sa Lettre économique mensuelle et d'autres renseignements sur son site Web et le portail externe des clients.
- Recherche – BDC continuera à interroger ses clients sur leurs besoins et leurs défis. Elle effectuera également des recherches par elle-même ou avec des partenaires pour rester en phase avec la dynamique du marché.
- Collaboration – BDC collabore avec des partenaires, notamment l'International Council for Small Business, pour faire valoir l'entrepreneuriat auprès des universitaires, des chercheurs et d'autres intervenants.
- Politique – BDC travaille en collaboration avec des partenaires au sein du gouvernement fédéral, dont Industrie Canada et le ministère des Finances, afin de contribuer à l'élaboration de la politique gouvernementale relative aux petites entreprises et aux entrepreneurs.

5 LACUNES DU MARCHÉ

ACTIONS STRATÉGIQUES

Aider les PME canadiennes à être plus concurrentielles

Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché — 5

Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

> Relever les lacunes du marché et chercher à les combler sont une partie importante du mandat de BDC, qui s'efforce de combler ces lacunes, tant structurelles que cycliques, dans l'économie canadienne.

❺ Lacunes du marché — Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

En général, les PME sont vues comme étant plus à risque et nécessitant de plus petits prêts et des conditions plus souples que les autres emprunteurs. Elles ont généralement plus de difficulté à avoir accès au financement que les entreprises plus grandes et mieux établies.

La crise économique a exacerbé cette situation. Selon un sondage mené en 2011 par Ernst & Young auprès de 1 000 entrepreneurs de tous les pays du G20, 38 % des répondants canadiens affirment que les prêts bancaires ont diminué et 50 % disent que l'accès au capital de risque s'est compliqué.

Pas plus tard qu'en octobre 2011, les clients de BDC ont signalé que les deux principaux obstacles à l'expansion de leurs affaires étaient la situation économique et les difficultés d'accéder à du financement supplémentaire.

Le rôle de BDC est de soutenir les PME, reconnues pour être les moteurs de la croissance économique, de la création d'emplois et de l'innovation au Canada.

LACUNES STRUCTURELLES

Selon les données tirées du Programme de recherche sur le financement de Statistique Canada, les lacunes structurelles sont les lacunes qui sont présentes en continue dans le marché avec lesquelles des catégories précises d'entreprises doivent composer, comme les petites entreprises, les entreprises en démarrage, les jeunes entrepreneurs, les exportateurs, les innovateurs et les entreprises fondées sur le savoir ainsi que celles dans les secteurs cycliques.

Les données de Statistique Canada de 2007 montrent que les taux de refus sont plus haut pour les jeunes sociétés et de moins en moins élevés à mesure que les entreprises vieillissent et acquièrent un historique financier et commercial. Les jeunes entrepreneurs ont plus de difficultés à obtenir l'approbation de leur crédit que leurs aînés.

Et bien que le taux de demande d'emprunt à terme des exportateurs soit supérieur à la moyenne du marché, le taux d'approbation de ces demandes est bien inférieur (79 %, contre 91 % pour les non-exportateurs).

Ces catégories d'entreprises ont de la difficulté à accéder au financement en raison de leur manque d'expérience, de leur absence d'historique financier, des faibles garanties qu'elles peuvent offrir ou, simplement, parce qu'elles sont situées dans une région éloignée ou mal servie.

L'aide que BDC apporte à ces catégories d'entreprises est illustrée par le nombre de clients qu'elle compte dans les segments à risque élevé. Par exemple, 91 % des clients de BDC sont des PME comptant moins de 50 employés, environ 6 % sont exploitées depuis moins de deux ans, 18 % sont exportatrices et 12 % sont de jeunes entrepreneurs[9]. Onze pour cent des clients de BDC qui ont obtenu du financement et du financement subordonné œuvrent dans le secteur du tourisme. BDC offre aussi du financement pour les actifs spécialisés et importants dans les endroits éloignés.

Tout au long de la période de planification, BDC continuera de financer ces segments de marché à risque élevé.

LACUNES CYCLIQUES

Les lacunes cycliques sont de nature plus temporaire. Elles touchent toutes les entreprises lorsque le cycle économique entre en récession, comme lors de la récente crise financière, qui a mené à une grave pénurie de crédit privé pour les entrepreneurs canadiens.

Au cours de cette période, les taux d'approbation sur le marché pour les petites entreprises cherchant du financement sont passés de 89 % en 2007 à 79 % en 2009, le plus bas taux en dix ans. Autrement dit, 21 % des petites entreprises voulant obtenir un prêt entre août 2008 et septembre 2009 se sont vu refuser leur demande de financement, soit près du double (11 %) de la proportion observée

[9] 34 ans et moins au moment de l'autorisation

deux ans auparavant. Les taux d'approbation en 2009 étaient encore plus faibles pour les très petites (70 %) ou les jeunes entreprises (44 %).

Comme le secteur privé s'est retiré du marché du financement, BDC est intervenue, en partie en réponse à une demande du gouvernement. Au cours de la période de planification, BDC demeurera prête à répondre de cette façon pour remplir son rôle clé de prêteur anticyclique et complémentaire. Dans un rapport publié en 2010, le Conference Board du Canada a souligné le rôle joué par BDC lors de la récente crise financière.

BDC maintiendra également son positionnement fondamental et son soutien aux entrepreneurs dans les marchés en déclin, comme le secteur de la fabrication et les secteurs cycliques (le tourisme, par exemple), tout en maintenant une présence importante dans certains secteurs instables, comme les pourvoyeurs de locaux et les concessionnaires d'automobiles.

AU-DELÀ DE LA CRISE FINANCIÈRE

À la demande du gouvernement, BDC a joué un rôle important pendant la crise économique en travaillant en collaboration avec des partenaires du secteur privé pour offrir la Facilité canadienne de crédit garanti (FCCG). Ce programme, destiné à accroître la liquidité sur le marché et la confiance des investisseurs dans les titres adossés à des créances mobilières, est maintenant terminé. Aucune nouvelle autorisation n'est accordée, et les remboursements sont en cours. BDC a entrepris de retourner le capital inutilisé fourni par l'actionnaire dans le cadre de ce programme.

GÉRER LES RISQUES

Étant donné que BDC prend plus de risques que les autres prêteurs, elle a besoin d'une méthode solide pour évaluer et gérer ces risques. Le système de gestion des risques d'entreprise (GRE) de BDC tient compte des activités de toute l'organisation afin de gérer le risque et de maintenir un état de préparation.

Le Comité de GRE propose des politiques en matière de risque aux fins d'approbation par le conseil et recommande des mesures pour que le profil des risques actuels et émergents soit compris et conforme avec la stratégie d'entreprise, les cibles financières et les politiques en matière de risque/de GRE.

Les principaux risques financiers et non financiers sont les suivants :

- Risque de crédit – **associé au portefeuille de prêts de la Banque**
- Risque d'investissement – **associé aux portefeuilles d'investissement de la Banque (capital de risque – portefeuille direct et indirect, financement subordonné et titrisation)**
- Risque de marché – **le risque qui peut découler de l'évolution des dynamiques du marché ou d'une incapacité à prévoir des conditions économiques défavorables suffisamment à l'avance pour que BDC puisse en contrer l'incidence sur son portefeuille**
- Risque de gestion de l'entreprise – **associé à la capacité de la Banque d'exécuter sa stratégie**
- Risque global/stratégique – **associé au mandat de la Banque et à sa viabilité à long terme**

Fonds multicédant à vendeurs multiples pour petits émetteurs (FMVMPE)

L'une des lacunes du marché constamment relevée par BDC concerne les petits joueurs indépendants sur le marché national du financement et des prêts pour les véhicules et l'équipement. Pour combler cette lacune, BDC a annoncé son partenariat avec TAO Asset Management en avril 2010.

Le FMVMPE a été créé pour que les petites sociétés de financement puissent être en mesure d'offrir du financement destiné à combler les besoins en véhicules et en équipement des entreprises et des consommateurs.

Le FMVMPE a pris une approche innovatrice afin d'offrir ce financement. Par exemple :

- En utilisant des techniques de titrisation du secteur privé et en finançant des entreprises solvables, le risque financier des transactions autorisées a été grandement diminué.
- Les meilleures pratiques entourant la documentation juridique, la diligence raisonnable et les structures des transactions ont été mises en œuvre afin de réduire le risque pour BDC en tant qu'investisseur et d'encourager les pratiques qui vont augmenter la confiance et, ainsi, améliorer le financement de ces entreprises par le secteur privé. Les accords régissant la plateforme de BDC

permettent les investissements provenant d'investisseurs privés et encouragent TAO, le partenaire de BDC, à chercher ces investisseurs supplémentaires.

- Les meilleures pratiques sont aussi appliquées pour les questions de risque réellement partagé entre BDC, l'entreprise bénéficiant du financement et le partenaire du secteur privé, c'est-à-dire TAO. Cette harmonisation des intérêts représente un facteur important dans l'expansion du crédit et la création d'une solution durable et soutenable pour le financement dans ce secteur du marché.
- En s'engageant à participer à ce marché pour une période continue – si les entreprises s'engagent à offrir des produits de financement et de crédit-bail aux PME, elles doivent disposer de sources de financement auxquelles elles peuvent se fier, sinon elles seront incapables de croître, ce qui nuira par le fait même à la productivité des utilisateurs finaux des véhicules et de l'équipement, c'est-à-dire les PME.

Au 31 décembre 2011, le montant total des autorisations pour le FMVMPE s'élevait à 400 millions de dollars, plusieurs transactions étant en cours, dont 61,8 millions de dollars avaient été décaissés.

Dans une lettre envoyée en octobre 2011 au ministre des Finances, l'Association canadienne de financement et de location (ACFL) appuyait le maintien du FMVMPE, en précisant qu'elle devrait rester un important moyen d'intervention dans un avenir prévisible afin d'assurer la stabilité et la fiabilité du crédit pour financer l'acquisition d'équipement, de machinerie et de véhicules par les entreprises et les consommateurs.

BDC continuera de gérer le FMVMPE tout au long de la période de planification et modifiera ses paramètres afin de combler les lacunes du marché en fonction de leur évolution. BDC participe dans ce marché en tirant parti du secteur privé et aide à faire en sorte que les PME disposent des liquidités dont elles ont besoin pour acheter des véhicules et de l'équipement, contribuant ainsi à stimuler la productivité canadienne.

Dans sa lettre adressée au ministre, l'ACFL soulignait que la confiance des investisseurs n'était pas revenue pour ce marché. La titrisation est un outil utile qui aide à accroître le crédit disponible aux entreprises en vue de ces achats, et la participation de BDC, qui fournit un financement indirect, complète son offre de financement direct.

Infrastructures

Le financement des infrastructures a été particulièrement touché par le retrait des prêteurs européens, et BDC est de plus en plus sollicitée pour accroître sa participation dans ce marché. Après en avoir consulté les acteurs, BDC a relevé quatre aspects à l'égard desquels elle peut apporter son aide aux PME:

1. projets de moins de 100 millions de dollars
2. projets concernant les petits entrepreneurs non classés
3. projets dont la structure n'a pas été éprouvée
4. projets pour lesquels il est difficile de conclure une entente financière en raison d'un manque de liquidités sur le marché de la dette à long terme

Au cours de la période de planification, BDC propose de :

- se concentrer sur des projets et des entrepreneurs (y compris des entrepreneurs en construction, des sous-traitants spécialisés, des gens de métier, des ingénieurs, des architectes et des fournisseurs de services de gestion des installations) qui représentent un risque plus élevé que les autres participants du marché en raison de leur petite taille et de leur expérience limitée.
- être complémentaire aux prêteurs du secteur privé
- aider à stimuler les investissements du secteur privé dans ce segment du marché

À PARTIR DE MAINTENANT

BDC réalisera un effort concerté pour prendre plus de risques calculés afin de combler les lacunes relevées sur le marché financier.

Par exemple, bien que la récente récession ait été relativement

superficielle au Canada, de nombreuses entreprises présentent maintenant des états financiers qui ne sont pas aussi solides qu'avant la crise. Par conséquent, 74 % des clients de BDC affirment avoir besoin de fonds de roulement.

En réponse, BDC augmente le montant au titre du fonds de roulement qui sera offert sous la forme d'un prêt préqualifié de 100 000 $ à 500 000 $ et accélérera le processus d'autorisation de ces prêts.

De plus, de nombreux clients de BDC sont contraints de payer leurs fournisseurs plus tôt dans le processus de production, alors que les délais de paiement pour leurs propres clients ont été prolongés. Par conséquent, bon nombre d'entre eux se retrouvent dans une situation financière serrée.

BDC explore par conséquent une offre de financement (p. ex. le financement de bons de commande) pour ses clients, ce qui les aidera à disposer des fonds nécessaires pour couvrir leurs dépenses pendant que les biens sont en transit et en attendant le paiement des factures.

6 PARTENARIATS

ACTIONS STRATÉGIQUES

Aider les PME canadiennes à être plus concurrentielles

Innovation
Accélérer l'innovation des entreprises canadiennes

Croissance des PME
Soutenir les entrepreneurs au fur et à mesure qu'ils font croître leur entreprise et qu'ils prennent de l'expansion

Expérience client
Faciliter les relations d'affaires entre les entrepreneurs et BDC

Soutenir un écosystème entrepreneurial sain au Canada

Culture entrepreneuriale
Appuyer l'entrepreneuriat canadien

Lacunes du marché
Prendre plus de risques pour combler les lacunes du marché

6

Partenariats
Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

> **Travailler en partenariat avec une variété d'organisations permet à BDC d'étendre sa portée vers les PME et d'assurer son rôle complémentaire sur les marchés.**

❻ Partenariats — Tirer parti des partenariats pour joindre les PME et mieux les servir

En tant que prêteur complémentaire, BDC joue un rôle essentiel en aidant les entrepreneurs à réussir. Elle y parvient en travaillant en collaboration avec divers partenaires et les autres institutions financières.

SOUTIEN À LA CROISSANCE DES PME

Exportation et développement Canada (EDC)

Les activités de BDC destinées à soutenir les entreprises canadiennes sont renforcées par ses relations avec les autres sociétés d'État, notamment Exportation et développement Canada (EDC). BDC peut ainsi présenter un vaste éventail de solutions répondant aux besoins des entreprises canadiennes et favorisant leur réussite.

Jouant des rôles différents et complémentaires, BDC et EDC ont élaboré un système bilatéral de référencement pour s'assurer que les entreprises canadiennes peuvent facilement avoir accès aux services de l'organisation dont les compétences répondent le mieux à leurs besoins. BDC continue de travailler avec EDC pour faire en sorte que les clients et les partenaires comprennent clairement leurs compétences respectives. Un protocole d'entente conclu à la fin de 2011 établit les principes directeurs pour optimiser la collaboration et l'engagement. Il constituera la base d'une action concrète en 2012, à commencer par un engagement régulier et structuré aux niveaux du fonctionnement et de la direction, dont l'objectif principal est d'offrir des services complets et améliorés aux entreprises canadiennes.

Institutions financières

BDC participe à un nouveau forum avec EDC et les banques canadiennes, qui met l'accent sur les besoins en crédit des entreprises au pays. Le forum est conçu pour encourager le dialogue en permettant aux institutions concernées de partager leur expérience, leurs observations et certaines tendances.

BDC participe en outre à une série de rencontres bilatérales avec la Credit Union Central of Canada.

De plus, BDC est parfois invitée par d'autres institutions financières à participer à des consortiums bancaires afin d'appuyer les grandes entreprises canadiennes. BDC maintient la capacité de le faire par l'intermédiaire de son groupe Financement corporatif.

Financement agricole Canada (FAC)

BDC poursuivra sa collaboration avec FAC pour permettre aux entreprises agricoles et agroalimentaires d'obtenir plus facilement du financement.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

BDC et le MAECI collaborent pour fournir aux entrepreneurs canadiens un accès aux réseaux internationaux. En 2011, BDC a signé un protocole d'entente avec le MAECI pour partager des renseignements de veille stratégique sur les entreprises des marchés mondiaux et encourager une collaboration plus étroite dans le cadre d'initiatives de marketing conjointes. Le protocole d'entente accroît également la coopération dans des domaines tels que la formation et le perfectionnement du personnel. Il s'ajoute à l'entente existante entre BDC et le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), division du MAECI qui aide les entreprises canadiennes à cerner les occasions d'affaires internationales.

Manufacturiers et exportateurs du Canada (MEC)

En 2009, BDC et MEC au Québec ont mis en place le projet pilote « Export Experts », une série d'ateliers en entreprise sur les meilleures pratiques du commerce international. Le programme a été bien reçu : 86 % des répondants ont atteint leurs objectifs personnels. S'appuyant sur ces résultats positifs et reconnaissant les besoins des fabricants établis dans l'Ouest, BDC et MEC en Colombie-Britannique ont collaboré avec succès à l'organisation de cinq séances, chacune mettant l'accent sur un marché cible différent. Les autres partenaires comprennent le gouvernement de la Colombie-

Britannique (ministère des Sciences, de la Technologie et du Développement économique), EDC et le MAECI. Cette série, intitulée « Export Insights », sera présentée en Ontario au cours du présent exercice et dans jusqu'à cinq autres emplacements pendant l'exercice 2013.

Forum pour la formation en commerce international (FITT)

BDC poursuivra sa collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT) afin de fournir une formation à ses employés et d'offrir le programme de groupe Destination : marchés internationaux à ses clients. Ce programme vise à permettre aux entrepreneurs d'acquérir les connaissances et les compétences pratiques qui sont nécessaires à l'internationalisation, qu'il s'agisse de trouver des sources d'approvisionnement meilleur marché, de s'intégrer à une chaîne d'approvisionnement mondiale ou encore d'exporter sur les marchés étrangers et d'y accroître sa présence.

Les principaux objectifs du programme consistent à :

- accroître la compréhension et les connaissances des employés sur le commerce international et les marchés étrangers
- permettre aux entreprises de mieux se positionner pour être compétitives dans l'économie mondiale
- partager les expériences et les meilleures pratiques avec les autres entreprises
- recevoir un encadrement individuel de la part de praticiens du commerce chevronnés

Ministère du Développement économique, de l'innovation et de l'exportation du Québec

BDC poursuivra également son partenariat fructueux avec le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec sur le projet Croissance Québec Techno. Ce projet vise à mettre à profit les ressources, les connaissances et le réseau du Massachusetts Institute of Technology pour aider 10 entreprises très prometteuses à atteindre leur objectif de 20 millions de dollars de revenus d'ici à cinq ans.

QG100 Le Réseau Québec Global 100

BDC est l'un des membres fondateurs de QG100. Il s'agit d'un regroupement privé de chefs d'entreprise du Québec appuyant l'émergence à court terme d'entreprises mondiales, contribuant à la pérennité de leurs positions dans un contexte de concurrence internationale et tirant profit de l'expansion des affaires à l'échelle mondiale au bénéfice de chacun des membres. Tout au long de la période de planification, BDC fera la promotion de ce modèle « d'entraide pour entrepreneurs » dans d'autres régions.

C100

BDC est un membre actif de C100, organisme sans but lucratif axé sur ses membres et voué au soutien de l'entrepreneuriat et de l'investissement canadiens dans le domaine de la technologie.

Il se compose d'un groupe restreint de Canadiens établis principalement dans la Silicon Valley, y compris des dirigeants de grandes entreprises technologiques, des chefs d'entreprises en démarrage chevronnés et des investisseurs en capital de risque. Les membres de C100 font valoir leur expérience collective, de leur expertise et de leurs relations afin d'encadrer une nouvelle génération d'entreprises technologiques canadiennes prospères et de l'aider à croître.

Les membres fondateurs de C100 comprennent des chefs de la direction d'entreprises en démarrage, de hauts dirigeants d'entreprises telles qu'Apple, Cisco, EA, eBay, Facebook, Google, Microsoft et Oracle ainsi que des investisseurs en capital de risque ayant à leur actif plus de huit milliards de dollars en capitaux.

TAO Asset Management et autres joueurs du secteur privé

Afin d'assurer la disponibilité du financement destiné à l'achat par les PME de véhicules et d'équipement, BDC s'associe à des joueurs du secteur privé pour garantir les liquidités sur le marché de la titrisation.

SOUTIEN À L'INNOVATION DES PME

Le Conseil national de recherches Canada (CNRC) et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada (CRSNG)

En janvier 2007, BDC a entrepris de collaborer officiellement avec le CNRC et le CRSNG de façon à accroître les résultats sur le plan de la commercialisation en tirant parti des forces respectives des organismes et de leurs rôles complémentaires. Les premiers résultats obtenus à l'égard de ces éléments prioritaires ont été surtout liés à la mise en place d'un environnement et d'une infrastructure qui permettraient une collaboration accrue, y compris une meilleure coordination des efforts à l'échelle régionale.

Depuis, le partenariat permet de disposer :

- de possibilités accrues de financement conjoint par les partenaires;
- d'un accès amélioré aux programmes complémentaires de financement fédéral comportant différents aspects, différentes phases ou échelles de recherche ou de développement technologique;
- d'un accès amélioré aux capitaux d'investissement;
- d'une connaissance accrue des occasions de partenariat et des programmes de financement offerts.

Au cours de la période de planification, le partenariat CNRC-CRSNG-BDC axera ses efforts sur les actions suivantes :

- soutenir conjointement la stratégie sur l'économie numérique du gouvernement fédéral grâce à un processus de référencement;
- élaborer des approches communes de travail avec les collèges;
- continuer à uniformiser davantage le programme en s'assurant que le personnel sur le terrain des organismes partenaires connaît les possibilités des programmes des autres organismes.

SOUTIEN AUX JEUNES ENTREPRENEURS

Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE)

La FCJE est un organisme d'envergure nationale qui soutient des aspirants entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans qui souhaitent se lancer en affaires, mais qui éprouvent de la difficulté à obtenir du financement ou du mentorat auprès de sources traditionnelles. Depuis sa création en 1996, la FCJE a investi dans les projets de plus de 4 750 jeunes entrepreneurs, dont les entreprises ont généré des millions de dollars en taxes de vente et en revenus d'exportation, et créé plus de 18 600 emplois. Le partenariat de BDC avec la FCJE est décrit à la page 41.

REJOINDRE LES RÉGIONS RURALES

Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)

Le partenariat de longue date que BDC entretient avec les SADC lui permet de servir les petites entreprises dans les zones rurales.BDC a signé un partenariat avec 229 des 268 SADC du pays. Au cours des cinq dernières années, les prêts autorisés en vertu des partenariats avec des SADC ont totalisé 468,3 millions de dollars. Bien que BDC compte des centres d'affaires à Whitehorse et à Yellowknife, ses partenariats avec les SADC contribuent grandement à accroître sa portée dans le Nord canadien, où BDC a signé des ententes de partenariat avec 14 SADC desservant le Yukon, le Nunavut et les Territoires du Nord-Ouest.

Desservir le Nord canadien

Afin de soutenir les entrepreneurs du Nord canadien, BDC travaille avec un certain nombre de partenaires gouvernementaux, dont :

- le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC)
- l'Agence canadienne de développement économique du Nord (CanNor)
- les centres d'aide aux entreprises qui font partie du gouvernement territorial
- le Ministère de l'Industrie, du Tourisme et de l'Investissement des T.N.-O
- la Société d'investissement et de développement des T.N.-O
- le gouvernement du Yukon (ministère de l'Expansion économique)
- Ces partenariats aident BDC à étendre sa portée aux régions éloignées du Canada, en plus de soutenir sa stratégie axée sur l'entrepreneuriat

autochtone, par exemple en encourageant les jeunes Autochtones à participer à son concours de plans d'affaires E-Spirit.

ORGANISMES INTERNATIONAUX

BDC établit des partenariats avec des groupes et des associations afin de mieux comprendre les marchés étrangers et d'aider les entreprises canadiennes dans leurs plans d'expansion mondiale.

Institutions financières – Asie-Pacifique et Amérique latine

BDC est membre de l'Association d'Asie et du Pacifique des institutions financières de développement (ADFIAP), qui est l'interface pour les banques de développement et les autres institutions financières participant au financement du développement dans la région Asie-Pacifique. BDC est également membre de l'ALIDE (Association latino-américaine d'institutions pour le financement du développement), qui représente les services bancaires de développement de l'Amérique latine et des Caraïbes.

Autres banques de développement ailleurs dans le monde

BDC a établi avec des banques de développement du monde entier de solides relations de travail afin de partager les meilleures pratiques. Tout au long de la période de planification, BDC continuera à participer à la communauté des banques de développement, notamment par :

- Le perfectionnement d'un outil et d'une plateforme informatiques de comparaison permettant à BDC et à d'autres banques de développement d'obtenir de l'information de nature pratique sur leurs homologues, notamment sur les produits et services, au profit de leurs clients. L'outil pourrait également héberger une communauté permettant aux banques de développement de partager de l'information et de relever des défis communs.
- Le Montreal Group, un forum créé par BDC pour structurer les relations touchant un petit nombre de banques de développement établies dans des pays avancés qui ont des défis et des approches similaires. BDC a accueilli le forum inaugural en septembre 2011.

PLAN FINANCIER

PLAN FINANCIER

RENDEMENT PRÉVU

Plan financier – hypothèses

Le Plan financier de BDC est fondé sur la conjoncture décrite à la section Contexte opérationnel du présent Plan d'entreprise, notamment :

- les facteurs économiques fondamentaux au Canada sont solides et les conditions financières et budgétaires sont bonnes;
- le Canada connaîtra une faible croissance au cours de la période de planification – les prévisions moyennes font état d'un taux de croissance de 2 % du PIB pour l'année civile 2012;
- des facteurs externes continueront d'engendrer de l'incertitude et les entreprises resteront vraisemblablement prudentes dans leurs investissements si les conditions ne s'améliorent pas aux États-Unis et en Europe;
- en dépit de la mise en application des exigences de fonds propres de l'Accord de Bâle III et de la situation difficile des institutions financières en Europe, les prêts commerciaux consentis par les institutions financières demeureront stables, mais des lacunes du marché persisteront;
- les institutions financières étrangères seront moins présentes, et leurs niveaux de prêts demeureront inférieurs à ceux d'avant la crise;
- les conditions demeureront difficiles dans le marché du capital de risque.

Les projections financières de BDC :

- prennent en considération les efforts concrets déployés pour améliorer l'efficience dans la foulée de l'Examen stratégique et fonctionnel du gouvernement fédéral;
- prennent en compte la fin du Programme de crédit aux entreprises (PCE);
- tiennent compte de la remise de capitaux inutilisés de 656 millions de dollars fournis par l'actionnaire dans le cadre du Plan d'action économique;
- ne tiennent pas compte de modifications éventuelles de la loi régissant BDC par suite de l'examen législatif décennal, qui se poursuit.

Compte tenu de ces hypothèses, BDC prévoit l'activité et les résultats financiers décrits dans les sections suivantes, y compris les états financiers projetés.

Note au lecteur concernant la transition aux IFRS – En février 2008, le Conseil des normes comptables de l'Institut Canadien des Comptables Agréés a annoncé que toutes les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public devaient adopter les normes internationales d'information financière (IFRS) pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. En décembre 2009, le Conseil sur la comptabilité dans le secteur public a confirmé que les entreprises gouvernementales sont tenues de respecter les normes applicables aux entreprises ayant une obligation d'information du public.

Par conséquent, BDC a commencé à appliquer les IFRS le 1er avril 2011. Toute l'information financière présentée dans le Plan d'entreprise est établie selon les IFRS et comprend les résultats retraités de l'exercice 2011 en conformité avec les IFRS. Le rapprochement des états financiers établis auparavant selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada pour l'exercice 2011 et selon les IFRS est présenté à l'Annexe B.

BDC Financement

Après une hausse record au cours de l'exercice 2010, les acceptations de financement ont fléchi de plus de 25 % en 2011, les institutions financières consentant plus de prêts commerciaux. La stabilisation de la conjoncture et des conditions de crédit aidant en 2012, BDC prévoit terminer l'exercice avec des acceptations nettes de 3,25 milliards de dollars, soit moins que le montant estimé de 3,485 milliards de dollars dans le Plan d'entreprise 2012-2016. Le repli de l'activité de BDC reflète son rôle complémentaire dans un contexte d'amélioration des conditions du crédit.

Il est prévu que la croissance économique du Canada sera modérée, que les taux d'intérêt demeureront relativement bas et que la liquidité sera stable. BDC s'attend par conséquent à ce que son activité de prêt demeure la même pour l'exercice 2013.

BDC continuera de jouer son rôle complémentaire en aidant les entrepreneurs à réussir par la collaboration avec d'autres institutions financières et la résolution des lacunes de marché, par exemple en soutenant davantage les PME au moyen du financement du fonds de roulement, de l'équipement et des TIC.

FIGURE 1 | ACCEPTATIONS – PRÉVISIONS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Acceptations totales de BDC Financement (M$)	3 245	3 250	3 250
Croissance (%)	(25,3 %)	0,2 %	0,0 %

En raison principalement de la diminution des acceptations de financement, le portefeuille de BDC Financement devrait connaître une croissance de 577 millions de dollars au cours des exercices 2012 et 2013, moins que prévu dans le Plan d'entreprise 2012-2016. Le volume accru des remboursements anticipés (les clients remboursent leurs prêts à BDC avant l'échéance finale parce que, dans la plupart des cas, leur situation s'est améliorée et ils ont obtenu du financement d'une autre institution financière) et des remboursements prévus contribuera également à atténuer la croissance du portefeuille.

Les efforts déployés par BDC pour s'aligner sur l'Examen stratégique et fonctionnel, qui sont décrits à la page 64 déboucheront sur une efficience améliorée. Exprimées en pourcentage de l'encours moyen du portefeuille, les charges opérationnelles et administratives de BDC Financement seront stables. La hausse prévue des frais pour 2013 est principalement attribuable aux charges accrues liées aux régimes de retraite, à l'harmonisation de la taxe de vente du Québec et aux investissements de BDC dans son programme Agilité et efficacité (A et E), qui vise l'amélioration du service à la clientèle et de l'efficience.

Il est prévu que le bénéfice net atteindra 469 millions de dollars pour l'exercice 2012, soit une augmentation importante par rapport à 2011. Celle-ci est principalement attribuable à la comptabilisation d'une reprise de perte de valeur sur des prêts découlant d'une provision cumulée pour pertes sur prêts inférieure à la faveur de l'amélioration des conditions du marché et d'une diminution des déclassements de comptes à un statut douteux, ainsi que du bénéfice tiré d'un portefeuille qui a pris de l'ampleur pendant la crise financière.

Dans l'ensemble, les taux d'intérêt devraient demeurer bas, mais augmenter légèrement durant les dernières années de la période de planification. Les fluctuations des taux d'intérêt peuvent avoir une incidence sur les

résultats financiers de BDC. L'exposition au risque de taux d'intérêt est contrôlée au moyen de couvertures et de l'analyse des écarts entre les durées des actifs et des emprunts.

FIGURE 2 | FINANCEMENT – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Produits d'intérêts	**723**	**760**	**780**
Frais et autres produits	14	14	15
Profits (pertes) nets réalisés sur autres instruments financiers	(6)	-	-
Produits nets	**731**	**774**	**795**
Renversements de pertes de valeur (pertes de valeur) sur prêts	(104)	11	(200)
Profits (pertes) nets latents sur autres instruments financiers	(18)	2	(1)
Bénéfice avant charges opérationnelles et administratives	**609**	**787**	**594**
Charges opérationnelles et administratives	303	318	338
Bénéfice net[1]	**306**	**469**	**256**
En pourcentage de l'encours moyen			
Produits d'intérêts nets	5,2 %	5,1 %	5,0 %
Frais et autres produits	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Profits (pertes) nets réalisés sur autres instruments financiers	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Produits nets	**5,3 %**	**5,2 %**	**5,1 %**
Renversements de pertes de valeur (pertes de valeur) sur prêts	(0,7 %)	0,1 %	(1,3 %)
Profits (pertes) nets latents sur autres instruments financiers	(0,1 %)	0,0 %	0,0 %
Bénéfice avant charges opérationnelles et administratives	**4,5 %**	**5,3 %**	**3,8 %**
Charges opérationnelles et administratives	2,2 %	2,1 %	2,2 %
Bénéfice net	**2,3 %**	**3,2 %**	**1,6 %**
Encours moyen du portefeuille	**14 026**	**14 895**	**15 709**

[1] Bénéfice net avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 18 pour plus de précisions.

Financement subordonné

BDC continuera de répondre aux besoins d'entreprises à forte croissance au moyen de son offre de financement subordonné spécialisée. Les acceptations de Financement subordonné devraient atteindre 150 millions de dollars en 2013.

La valeur de ce portefeuille constitué d'entreprises en forte croissance atteindra vraisemblablement 497 millions de dollars en 2013.

En raison principalement des coûts liés aux régimes de retraite, les charges opérationnelles et administratives devraient augmenter légèrement pour l'exercice 2013, malgré une efficience accrue.

Le bénéfice net est estimé à 27 millions de dollars pour l'exercice 2013 La figure 3 présente le bénéfice net attribuable à l'actionnaire (BDC) et aux participations ne donnant pas le contrôle (Caisse de dépôt et placement du Québec).

FIGURE 3 | FINANCEMENT SUBORDONNÉ – PRÉVISIONS DES ACTIVITÉS ET PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Nombre d'acceptations	97	120	125
Montant des acceptations	107	130	150
Croissance (%)		21 %	15 %
Portefeuille ($) à la juste valeur			
Portefeuille en cours	387	448	497
Produits d'intérêts nets	**38**	**40**	**43**
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements	(16)	(2)	(7)
Frais et autres produits	12	15	16
Produits nets	**34**	**53**	**52**
Variation nette de la plus(moins)-value latente sur les placements	3	(4)	(5)
Bénéfice avant charges opérationnelles et administratives	**37**	**49**	**47**
Charges opérationnelles et administrative	17	19	20
Bénéfice net	**20**	**30**	**27**
Bénéfice net attribuable :			
À l'actionnaire de BDC	11	19	21
Aux participations ne donnant pas le contrôle	9	11	6
Bénéfice net[1]	**20**	**30**	**27**

Remarque: Les participations ne donnant pas le contrôle sont dans AllerInvest Inc., AllerInvest s.e.c., and AllerInvest II s.e.c.
[1]Bénéfice net avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 14 pour plus de précisions

Consultation

BDC Consultation vise à procurer aux entreprises le soutien personnalisé dont elles ont besoin pour prendre de l'expansion et accroître leur compétitivité. Pendant l'exercice 2012, BDC a lancé sa stratégie des TIC et a amélioré la qualité de son réseau de consultants et son expertise interne pour mettre à exécution sa nouvelle stratégie.

En dépit de leur santé relative, les entrepreneurs canadiens sont enclins à la prudence dans leurs investissements en raison de la croissance plus faible aux États-Unis et des perspectives mondiales plus risquées, et ce, en particulier pour les investissements dans les services, comme la consultation. La demande diminuant, les produits de BDC Consultation ne devraient croître que légèrement au cours de la période de planification. On prévoit qu'ils s'établiront à 25 millions de dollars pour l'exercice 2013.

Les charges opérationnelles augmenteront pendant l'exercice 2013, en raison surtout de la hausse des coûts liés aux régimes de retraite et des coûts des services partagés.

Une des priorités de BDC Consultation est de fournir des services de consultation adaptés aux besoins des PME à un coût abordable (les mandats de consultation de BDC coûtent en moyenne entre 10 000 et 13 000 $). Tous les ans, BDC Consultation offre ces services à quelque 2 300 entrepreneurs au Canada, notamment dans les régions rurales. Bien souvent, ceux-ci n'avaient jamais fait appel à des services de consultation auparavant. Si les services donnent des résultats positifs du point de vue des politiques publiques (les clients qui ont recours aux services de BDC Financement et Consultation génèrent habituellement des produits supérieurs de 59 % par

rapport aux entreprises comparables qui ne sont pas clientes de BDC), cette approche permet difficilement à BDC de recouvrer ses coûts.

Pour résoudre ce problème, BDC reverra son modèle de prestation de services de consultation au cours de l'exercice 2013 en vue d'améliorer l'efficacité sans nuire à la qualité du service.

FIGURE 4 | CONSULTATION – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Produits provenant des activités	25	24	25
Charges opérationnelles et administratives	34	35	37
Perte nette[1]	**(9)**	**(11)**	**(12)**

[1] Perte nette avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 14 pour plus de précisions.

Capital de risque

Conformément à sa stratégie en matière de capital de risque, BDC a créé trois fonds d'investissement directs internes (commandités) : le Fonds TI, le Fonds Énergie/technologies propres et le Fonds Santé. Ces trois fonds internes sont axés sur l'établissement d'entreprises technologiques de pointe au Canada. Chacun a été constitué à partir de certaines des entreprises prometteuses faisant partie du portefeuille traditionnel qui répondent à ses objectifs. Une estimation de l'attribution globale servant à la mise en œuvre des stratégies figure dans le présent Plan d'entreprise. Le reste du portefeuille traditionnel est géré au sein du Portefeuille diversifié, qui met à profit l'expérience de professionnels chevronnés de BDC en matière d'investissement et d'exploitation dans les secteurs des TIC, des sciences de la vie, de l'électronique et des matériaux de pointe afin de maximiser la croissance et la valeur des sorties par des réinvestissements.

L'approche indirecte ou d'investissement dans les fonds de BDC Capital de risque cible l'établissement et le soutien de fonds de capital de risque canadiens d'envergure mondiale. Pour ce faire, BDC Capital de risque prend des engagements plus importants dans un nombre de fonds très ciblés et dont la compétence est largement reconnue dans leur créneau.

Conformément à cette nouvelle stratégie, BDC a créé le groupe Initiatives et investissements stratégiques, qui met en place des initiatives innovatrices pour renforcer des composantes clés du secteur des investissements en capital de risque et de l'écosystème d'innovation. Des investissements indirects sont réalisés dans des fonds qui comblent des écarts de financement dans l'écosystème du capital de risque, et l'accent est mis sur les investissements dans les entreprises aux premières étapes du développement, les anges financiers et les accélérateurs.

BDC Capital de risque estime qu'au cours de l'exercice 2012, elle autorisera des investissements directs de 60 millions de dollars, dont 5 millions dans GO Capital s.e.c. et des investissements indirects de 70 millions de dollars (ce montant pourrait augmenter en fonction des besoins du marché), dont 15 millions dans les initiatives stratégiques, soit un total de 130 millions de dollars. Il s'agit d'une hausse importante par rapport aux prévisions et aux résultats pour l'exercice 2011.

Au cours de l'exercice 2013, BDC Capital de risque prévoit autoriser des investissements directs de 73 millions de dollars, dont 10 millions dans GO Capital s.e.c., et des investissements indirects de 70 millions de dollars, dont 10 millions dans les initiatives stratégiques, soit un total de 143 millions de dollars.

FIGURE 5 | CAPITAL DE RISQUE – PRÉVISIONS RELATIVES AUX AUTORISATIONS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Investissements directs	60	55	63
GO Capital s.e.c.	-	5	10
Total des autorisations directes	**60**	**60**	**73**
Fonds	35	55	60
Initiatives stratégiques	5	15	10
Total des autorisations indirectes	**40**	**70**	**70**
Total des autorisations	**100**	**130**	**143**

La juste valeur du portefeuille de capital de risque de BDC devrait atteindre 437 millions de dollars avant la fin de l'exercice 2012 et 468 millions de dollars avant la fin de l'exercice 2013.

FIGURE 6 | CAPITAL DE RISQUE – DÉCAISSEMENTS ET PRODUIT (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Produit	38	113	95
Décaissements[1]	(90)	(135)	(127)
	(52)	**(22)**	**(32)**

[1] Exclut les charges opérationnelles et administratives

La plus grande partie du produit de BDC proviendra des gains réalisés sur son portefeuille traditionnel. Celui-ci affichera en effet des rendements positifs, car les investissements commencent à se retirer du portefeuille. Par ailleurs, des pertes seront associées aux nouveaux investissements. Ce phénomène est appelé « effet de la courbe en J »[10].

FIGURE 7 | CAPITAL DE RISQUE – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Profits (pertes) du portefeuille existant – portefeuille traditionnel, direct	6	(9)	20
Profits (pertes) du portefeuille existant – nouveau portefeuille, direct	-	2	(11)
Profits (pertes) du portefeuille existant avant charges opérationnelles et administratives et autres produits – direct	**6**	**(7)**	**9**
Profits (pertes) du portefeuille existant avant charges opérationnelles et administratives et autres produits – indirect	**(5)**	**(2)**	**(10)**
Charges d'intérêts et autres produits	-	4	3
Bénéfice avant charges opérationnelles	**1**	**(5)**	**2**
Charges opérationnelles et administratives	22	20	22
Perte nette[1]	**(21)**	**(25)**	**(20)**

[1] Perte nette avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 14 pour plus de précisions

[10] La courbe en J sert à illustrer la tendance historique des fonds de capital de risque à offrir des rendements négatifs durant les premières années (en raison du rendement inférieur, ils sont décelés tôt et dépréciés) et des gains dans les années ultérieures, au fur et à mesure que les entreprises du portefeuille s'établissent.

Le faible rendement de l'industrie canadienne du capital de risque, qui persiste depuis plus d'une décennie, a eu une incidence importante sur les résultats de BDC Capital de risque. Les facteurs à l'origine de ces résultats, soit les conditions difficiles sur le marché, les périodes de détention prolongées et la nécessité de maintenir des exigences resserrées en matière de capital durable pour les entreprises dans lesquelles nous investissons, sont toujours présents. Bien que BDC soit optimiste quant à l'évolution de sa stratégie, ce contexte doit être pris en compte dans le bénéfice net. Il en va de même de l'effet de la courbe en J sur les nouveaux investissements de BDC et du fait que celui-ci neutralisera les profits tirés du portefeuille traditionnel de capital de risque de BDC

Les pertes nettes totales de BDC Capital de risque devraient s'établir à 25 millions de dollars pour l'exercice 2012, soit un résultat meilleur que la perte nette projetée auparavant de 27 millions de dollars dans le Plan d'entreprise 2012-2016. La diminution de la perte nette est attribuable à la sortie réussie de Q1 Labs; BDC Capital de risque avait effectué cet investissement de prédémarrage en 2003. Cette sortie suit celle de Radian6, qui s'est révélée très avantageuse.

Pour l'exercice 2013, BDC Capital de risque prévoit une perte nette de 20 millions de dollars. Si ces résultats demeurent en territoire négatif, ils dénotent une amélioration par rapport aux exercices précédents

FIGURE 8 | CAPITAL DE RISQUE – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Produits d'intérêts nets	(1)	(1)	-
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements	(72)	35	(44)
Frais et autres produits	3	3	3
Profits (pertes) nets réalisés sur autres instruments financiers	6	2	-
Produits nets	**(64)**	**39**	**(41)**
Variation nette de la plus(moins)-value latente sur les placements	72	(44)	43
Profits (pertes) de change nets latents sur les placements	(7)	11	-
Profits (pertes) nets latents sur instruments financiers	-	(11)	-
Bénéfice avant charges opérationnelles et administrative	**1**	**(5)**	**2**
Charges opérationnelles et administratives	22	20	22
Perte nette[1]	**(21)**	**(25)**	**(20)**
Perte nette attribuable :			
À l'actionnaire de BDC	(18)	(24)	(19)
Aux participations ne donnant pas le contrôle[2]	(3)	(1)	(1)
Perte nette[1]	**(21)**	**(25)**	**(20)**

[1] Perte nette avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 14 pour plus de précisions.

[2] Les participations ne donnant pas le contrôle représentent 80 % du bénéfice net de GO Capital.

Le risque estimé relatif à la valeur et au moment des sorties prévues est élevé. Il est également difficile d'évaluer le montant et le moment des variations de la juste valeur d'une période à l'autre. À ce titre, les hypothèses utilisées pour préparer le Plan financier de BDC Capital de risque et les résultats financiers présentés durant la période de planification peuvent différer grandement des résultats réels.

Fonds multicédant à vendeurs multiples pour petits émetteurs (FMVMPE)

Comme nous l'avons indiqué à la section 5 du Plan d'entreprise, des disparités persistent dans le secteur du financement et de la location d'équipement et d'automobiles au Canada. Pour résoudre ces écarts, BDC continuera d'exploiter le Fonds multicédant à vendeurs multiples pour petits émetteurs (FMVMPE).Le FMVMPE

est un moyen indirect de procurer de la liquidité aux PME canadiennes, qui ont généralement tendance à sous-investir par rapport à leurs homologues d'autres pays dans la machinerie et le matériel, ce qui se traduit invariablement par une productivité inférieure. Du fait que ce fonds met à profit les structures de financement existantes du secteur privé, il constitue un moyen efficient et efficace de compléter le financement direct de BDC pour ces actifs, le but étant d'améliorer la productivité des PME qui investissent dans la machinerie et le matériel.

BDC prévoit que les acceptations totaliseront 410 millions de dollars pour l'exercice 2012 et 60 millions de dollars pour l'exercice 2013. La juste valeur du portefeuille devrait augmenter pour passer de 91 millions de dollars en 2012 à 247 millions de dollars en 2013.

FIGURE 9 | FMVMPE – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Acceptations FMVMPE	**150**	**410**	**60**
Décaissements FMVMPE	**-**	**104**	**220**
Valeur nominale du portefeuille	-	91	247
Provision pour juste valeur	-	-	-
Juste valeur de portefeuille	**-**	**91**	**247**
Produits d'intérêts nets	-	1,2	4,4
Frais et autres produits	-	-	-
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements	-	-	-
Profits (pertes) nets réalisés sur instruments financiers	-	-	-
Produits nets	**-**	**1,2**	**4,4**
Charges opérationnelles et administratives	0,6	1,5	1,7
Bénéfice (perte) net	**(0,6)**	**(0,3)**	**2,7**

Facilité canadienne de crédit garanti (FCCG)

Le gouvernement du Canada a créé la FCCG dans son budget du 27 janvier 2009, dans le cadre du Plan d'action économique du Canada. Les objectifs étaient d'acheminer des fonds aux sociétés de financement automobile et de matériel qui en avaient besoin et de relancer le marché canadien de la titrisation, un outil de financement essentiel pour le secteur canadien des véhicules et du matériel.

BDC a atteint ces deux objectifs et a acheté pour 3,654 milliards de dollars de titres adossés à des créances mobilières (TACM) en vertu du programme (cinq transactions au total ont été achetées). Maintenant que l'objectif est atteint, le programme a pris fin. Aucune nouvelle autorisation n'est accordée, et les remboursements sont en cours. Le capital inutilisé que l'actionnaire avait fourni pour ce programme lui est retourné.

FIGURE 10 | FCCG – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Acceptations FCCG	-	-	-
Décaissements FCCG	**300**	-	-
Valeur nominale du portefeuille	3 043	653	221
Provision pour juste valeur	26	7	2
Juste valeur de portefeuille	**3 069**	**660**	**223**
Produits d'intérêts nets	68,1	44,8	8,1
Frais et autres produits	0,9	1,5	0,1
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements	1,3	-	-
Profits (pertes) nets réalisés sur instruments financiers	2,1	(0,1)	-
Bénéfice net	**72,4**	**46,2**	**8,2**
Charges opérationnelles et administratives	1,7	0,6	0,4
Bénéfice net	**70,7**	**45,6**	**7,8**

Remarque : Ce portefeuille devrait être entièrement remboursé avant octobre 2013 (exercice 2014).
Tout capital restant pour la FCCG devra être remis avant le 31 mars 2013

FIGURE 11 | TITRISATION – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Acceptations	**150**	**410**	**60**
Décaissements	**300**	**104**	**220**
Valeur nominale du portefeuille	3 043	744	468
Provision pour juste valeur	26	7	2
Juste valeur de portefeuille	**3 069**	**751**	**470**
Produits d'intérêts nets	68,1	46,0	12,5
Frais et autres produits	0,9	1,5	0,1
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements	1,3	-	-
Profits (pertes) nets réalisés sur instruments financiers	2,1	(0,1)	-
Bénéfice net	**72,4**	**47,4**	**12,6**
Charges opérationnelles et administratives	2,3	2,1	2,1
Bénéfice net [1]	**70,1**	**45,3**	**10,5**

[1] Bénéfice net avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 18 pour plus de précisions.

Réduction progressive des activités du Plan d'action économique (PAE)

La contribution de BDC au PAE du gouvernement fédéral comporte deux volets importants : la FCCG et le Programme de crédit aux entreprises (PCE). Comme il a été mentionné précédemment, BDC a conçu et mis en œuvre avec succès la FCCG, qui est maintenant terminée.

Le PCE a été conçu pour resserrer la coopération entre BDC, EDC et les institutions financières du secteur privé en vue d'améliorer l'accès au financement pour les entreprises canadiennes dotées de modèles opérationnels viables dont l'accès au crédit serait par ailleurs limité. La contribution de BDC au PCE découle 1) d'une activité

accrue compatible avec son rôle anticyclique (par exemple, prêts hypothécaires commerciaux, fonds de roulement et transactions avec d'autres prêteurs) et 2) du lancement de nouveaux produits qui ont maintenant atteint la fin de leur durée de vie (par exemple, le Prêt reprise économique, le programme de soutien au fonds de roulement et la Garantie marge de crédit d'exploitation).

Le rôle complémentaire de BDC et sa collaboration avec les institutions financières et d'autres partenaires seront maintenus, mais il est supposé dans le présent Plan d'entreprise que le PCE prendra fin.

Portefeuille consolidé et bénéfice net de BDC

Le bénéfice net consolidé projeté de BDC devrait atteindre 508 millions de dollars pour l'exercice 2012, dont un montant de 498 millions de dollars attribuable à BDC. Toutefois, en raison de pertes actuarielles importantes sur les avantages postérieurs à l'emploi, BDC affichera un bénéfice global consolidé de 252 millions de dollars, dont 242 millions lui sont attribuables, les 10 millions de dollars restants étant attribuables à des participations ne donnant pas le contrôle (la Caisse de dépôt et placement du Québec et les partenaires de GO Capital). Les pertes actuarielles sur les avantages postérieurs à l'emploi s'expliquent principalement par les taux d'intérêt inférieurs servant à l'actualisation des obligations au titre des prestations définies et par les rendements de l'actif des régimes inférieurs aux prévisions. Selon les principes comptables en vigueur (IFRS), les pertes actuarielles sur les avantages postérieurs à l'emploi sont inscrites directement dans les bénéfices non distribués, d'où une réduction des capitaux de BDC.

FIGURE 12 | BÉNÉFICE NET PROJETÉ DE BDC (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013	2014	2015	2016	2017
Financement	306	469	256	259	267	272	272
Financement subordonné	20	30	27	29	30	32	34
Capital de risque	(21)	(25)	(20)	(10)	(5)	(15)	(15)
Consultation	(9)	(11)	(12)	(12)	(12)	(11)	(11)
Titrisation	70	45	11	7	6	7	7
Bénéfice net[1]	**366**	**508**	**262**	**273**	**286**	**285**	**287**
Bénéfice net attribuable :							
À l'actionnaire de BDC	360	498	257	260	277	283	282
Aux participations ne donnant pas le contrôle	6	10	5	13	9	2	5
Bénéfice net[1]	**366**	**508**	**262**	**273**	**286**	**285**	**287**

[1] Bénéfice net avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 14 pour plus de précisions.

FIGURE 13 | AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT GLOBAL PROJETÉS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013	2014	2015	2016	2017
Bénéfice net	**366**	**508**	**262**	**273**	**286**	**285**	**287**
Autres éléments du résultat global							
Variation nette des profits (pertes) latents sur les actifs disponibles à la vente	20	(20)	(4)	(2)	-	-	-
Variation nette des profits (pertes) latents sur les couvertures des flux de trésorerie	4	14	(5)	(4)	(2)	(1)	-
Écarts actuariels sur les avantages postérieurs à l'emploi	35	(250)	-	-	-	-	-
Autres éléments du résultat global	**59**	**(256)**	**(9)**	**(6)**	**(2)**	**(1)**	**-**
Résultat global	**425**	**252**	**253**	**267**	**284**	**284**	**287**
Résultat global attribuable :							
À l'actionnaire de BDC	419	242	248	254	275	282	282
Aux participations ne donnant pas le contrôle	6	10	5	13	9	2	5
Résultat global	**425**	**252**	**253**	**267**	**284**	**284**	**287**

Examen stratégique et fonctionnel

Dans le budget 2011, le gouvernement a annoncé son intention d'entreprendre un Examen stratégique et fonctionnel en 2011-2012 afin de réaliser des économies budgétaires annuelles en 2014-2015. Souscrivant à l'esprit et à l'intention de l'exercice, BDC a entrepris un examen de ses charges opérationnelles.

Selon le Document d'orientation des sociétés d'État préparé par le Secrétariat du Conseil du Trésor en juillet 2011, les sociétés d'État dont les fonds ne sont pas votés telles que BDC doivent s'employer à améliorer l'efficacité opérationnelle et à réduire les coûts contrôlables dans tous les domaines, s'il y a lieu, en particulier les dépenses discrétionnaires relatives aux déplacements, à l'hébergement, à la consultation, aux communications et à la publicité. De plus, les sociétés d'État doivent définir clairement leurs objectifs, lesquels peuvent être énoncés sous forme de réductions en pourcentage des coûts contrôlables ou d'améliorations de ratios d'efficience clés.

Portée de l'examen pour BDC

Améliorer l'efficience a été une priorité constante de BDC sur le plan de l'exploitation. Les résultats en matière d'efficience se sont améliorés considérablement, passant de 50,6 % en 2007 à 41,4 % en 2011. Un ratio plus faible indique une efficience supérieure (on obtient le ratio d'efficience en divisant les charges opérationnelles par les produits nets). Dans le cadre de l'initiative de réduction des coûts de l'Examen stratégique et fonctionnel, BDC a créé un groupe de travail chargé de recommander au Comité de direction de l'entreprise des moyens pour :

- réduire les charges opérationnelles, en mettant l'accent sur les dépenses discrétionnaires
- abaisser le ratio d'efficience (compte tenu du rapport actuel des charges aux produits) et d'autres ratios qui pourraient servir à évaluer l'efficience
- réaliser des gains d'efficacité dans les processus d'affaires et la prestation des services et déterminer dans quels secteurs des économies pourraient être réalisées à moyen terme

Toutes les recommandations ont été formulées en tenant dûment compte des critères suivants :

- maintien des services à la clientèle et des niveaux de satisfaction actuels;
- maintien de la mobilisation des employés;
- réponse efficace aux priorités actuelles et aux demandes futures de l'actionnaire.

Résultats de l'examen de BDC

Le groupe de travail a recommandé (en fonction des prévisions de 2012) des réductions de plusieurs catégories de dépenses discrétionnaires qui seront mises en œuvre pendant l'exercice 2013, notamment :

- réduction de 8 % des frais de repas, de déplacements et d'hébergement;
- réduction des 15 % des frais de publicité et de promotion;
- réduction de 21 % des dépenses liées à la consultation.

Le groupe de travail avait également comme objectif d'améliorer le ratio d'efficience ajusté[2] de BDC (rapport des charges aux produits). Un ratio d'efficience bas signifie qu'une plus grande efficience est atteinte moyennant des dépenses inférieures pour générer chaque dollar de produits. Le ratio d'efficience ajusté de BDC (qui ne tient pas compte des charges de retraite et de l'harmonisation de la TVQ) devrait diminuer en 2012 et demeurer stable en 2013.

Par suite des importants efforts déployés par BDC pour améliorer l'efficience au cours des dernières années, ce ratio a déjà diminué de manière significative par rapport à 2007, où le ratio s'établissait à 50,6 %.

FIGURE 14 | CHARGES OPÉRATIONNELLES ET ADMINISTRATIVES DE FINANCEMENT – PRÉVISIONS FINANCIÈRES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Total des charges opérationnelles	**303**	**318**	**338**
Moins:			
Charges de retraite	*(25)*	*(28)*	*(40)*
Hausse de la TVQ au Québec	-	-	*(1)*
Charges opérationnelles ajustées[1]	**278**	**290**	**297**
Statistiques sur la productivité			
Total des charges opérationnelles en % du portefeuille moyen	2,2%	2,1%	2,2%
Total des charges opérationnelles en % du portefeuille moyen[1]	*2,0%*	*1,9%*	*1,9%*
Ratio d'efficience déclaré	41,4%	41,1%	42,5%
Ratio d'efficience ajusté[1]	*38,0%*	*37,5%*	*37,4%*
Employés (fin de période)			
Permanents	1 597	1 625	1 625
En congé autorisé	51	62	62
Temporaire	56	58	58
	1 704	**1 745**	**1 745**

[1] À l'exclusion des charges de retraite et de la TVH au Québec

Budget des dépenses en capital

Afin de demeurer efficace et de répondre aux besoins des clients, BDC investit dans les TI et dans ses établissements partout au pays, qui se chiffrent à 103. De plus, le projet de BDC visant à revoir ses processus d'affaires et sa plateforme technologique (programme A et E) a débuté à l'exercice 2008. Il a pour but de rehausser la proposition de valeur que BDC offre à ses clients tout en améliorant son efficacité opérationnelle.

FIGURE 15 | BUDGET DES DÉPENSES EN CAPITAL (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013	2014	2015	2016	2017	Total 2013-2017
Établissements	4	8	7	6	6	6	6	31
Technologies de l'information	9	8	11	11	11	12	12	57
Agilité et efficacité (A et E)	3	16	21	21	1	-	-	43
Total	**16**	**32**	**39**	**38**	**18**	**18**	**18**	**131**

Rendement prévu des capitaux propres (RCP)

BDC est tenue de produire un RCP qui soit au moins égal au coût à long terme des fonds du gouvernement. BDC vise à obtenir un RCP égal ou supérieur au rendement moyen mobile sur 10 ans des obligations du gouvernement du Canada à 3 ans.

Au moment de la rédaction, le coût du capital moyen mobile sur 10 ans est de 2,7 % pour les obligations du gouvernement du Canada à trois ans. Pour l'exercice 2012, BDC s'attend à un RCP moyen mobile sur 10 ans de 7,5 % à la faveur des rendements positifs de BDC Financement. Pour l'exercice 2013, BDC prévoit un RCP moyen mobile sur 10 ans de 7,6 %.

ANNEXE A AU PLAN FINANCIER

Le tableau suivant indique les faits saillants de nature financière de BDC pour l'exercice 2013. En 2013, BDC prévoit un revenu total de 844 millions de dollars et un bénéfice net de 262 millions de dollars.

FIGURE 16 | COMPTE CONSOLIDÉ DE RÉSULTAT (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Produits d'intérêts	941	965	956
Charges d'intérêts	113	120	120
Produits d'intérêts – montant net	**828**	**845**	**836**
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements	(86)	33	(51)
Produits de Consultation	25	24	25
Frais et autres produits	29	33	34
Profits (pertes) nets réalisés sur autres instruments financiers	2	2	-
Produits nets	**798**	**937**	**844**
Renversement de pertes de valeur (pertes de valeur) sur prêts	(104)	11	(200)
Variation nette de la plus(moins)-value latente sur les placements	75	(48)	38
Profits (pertes) de change nets latents sur les placements	(7)	11	-
Profits (perte) nets latents sur autres instruments financiers	(18)	(9)	(1)
Bénéfice avant charges opérationnelles et administratives	**744**	**902**	**681**
Charges opérationnelles et administratives	378	394	419
Bénéfice net[1]	**366**	**508**	**262**
Bénéfice net attribuable :			
A l'actionnaire de BDC	360	498	257
Aux participations de donnant pas le contrôle	6	10	5
Bénéfice net[1]	**366**	**508**	**262**
Dividendes[2]	5	50	66
Budget des dépenses en capital	16	32	39
Employés (nombre moyen à la fin de la période)	1 947	2 010	2 019
Portefeuille des secteurs d'affaires, à la fin de la période	17 601	16 348	16 679

[1] Bénéfice net avant les autres éléments du résultat global; veuillez consulter la figure 14 pour plus de précisions

[2] Les dividendes sur les actions ordinaires sont déclarés, comptabilisés et versés au cours de l'exercice suivant. Les dividendes sur les actions préférentielles sont déclarés et comptabilisés pendant l'exercice en cours, mais versés au cours de l'exercice suivant.

FIGURE 17 | TOTAL DES PRODUITS SELON LE SECTEUR D'ACTIVITÉ (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Financement	731	774	795
Financement subordonné	34	53	52
Consultation	25	24	25
Capital de risque	(64)	39	(41)
Titrisation	72	47	13
Produits nets	**798**	**937**	**844**

FIGURE 18 | BUDGET D'EXPLOITATION – DÉPENSES (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Financement	303	318	338
Financement subordonné	17	19	20
Consultation	34	35	37
Capital de risque	22	20	22
Titrisation	2	2	2
Budget d'exploitation total	**378**	**394**	**419**

FIGURE 19 | ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
ACTIFS			
Trésorerie et equivalents de trésorerie	653	1 022	1 092
Prêts et placements			
Titres adossés à des créances mobilières	3 069	751	470
Portefeuille de prêts	14 506	15 331	15 908
Provision cumulée pour pertes sur prêts	(775)	(619)	(664)
Portefeuille de prêts (net)	13 731	14 712	15 244
Placements de Financement subordonné	387	448	497
Placements de Capital de risque	414	437	468
	17 601	16 348	16 679
Actifs relatives aux avantages postérieurs à l'emploi	16	-	-
Autres actifs	130	283	293
Total des actifs	**18 400**	**17 653**	**18 064**
PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES			
Passifs			
Créditeurs et frais courus	92	97	103
Emprunts			
Billets à court terme	9 720	11 193	11 704
Billets à long terme	4 405	2 197	1 937
	14 125	13 390	13 641
Actions préférentielles	230	-	-
Passifs relatives aux avantages postérieurs à l'emploi	128	326	308
Autres passifs	65	74	77
Total des passifs	**14 640**	**13 887**	**14 129**
Capitaux propres			
Capital social	2 514	2 088	2 088
Surplus d'apport	28	28	28
Bénéfices non distribués – Solde d'ouverture	685	1 046	1 504
Bénéfice net	366	508	262
Dividendes déclarés	(5)	(50)	(66)
Bénéfices non distribués	1 046	1 504	1 700
Cumul des autres éléments du résultat global	25	19	10
Capitaux propres attribuables à l'actionnaire de BDC	3 613	3 639	3 826
Participations ne donnant pas le contrôle	147	127	109
Total des capitaux propres	**3 760**	**3 766**	**3 935**
Total des passifs et des capitaux propres	**18 400**	**17 653**	**18 064**
Ratio d'endettement	3,6	3,6	3,5

FIGURE 20 | TABLEAU PRÉVISIONNEL DES FLUX DE TRÉSORERIE (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Résultats 2011	Estimations 2012	Prévisions 2013
Flux de trésorerie nets provenant des activités opérationnelles	(795)	(326)	(242)
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'investissement	121	2 179	142
Flux de trésorerie nets provenant des activités de financement	304	(1 484)	170
Augmentation nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	**(370)**	**369**	**70**
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	1 023	653	1 022
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	**653**	**1 022**	**1 092**

ANNEXE B AU PLAN FINANCIER : NORMES INTERNATIONALES D'INFORMATION FINANCIÈRE

En février 2008, le Conseil des normes comptables de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a annoncé que toutes les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public devaient adopter les Normes internationales d'information financière (IFRS) pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011.

Par conséquent, BDC doit présenter son information financière conformément aux IFRS dans ses états financiers intermédiaires et annuels à compter du 1er avril 2011. Ces états financiers comprendront également les résultats financiers de l'exercice 2011, présentés de manière comparative selon les IFRS.

Les incidences des IFRS dont traite le présent Plan d'entreprise sont fondées sur les IFRS actuelles. BDC continue de suivre de près les normes qui ne s'appliquent pas encore à elle ou qui seront publiées par l'IASB. La rubrique *Modifications comptables futures* de la présente annexe fournit plus de renseignements à cet égard.

Rapprochements des PCGR du Canada et des IFRS

Les rapprochements des PCGR du Canada et des IFRS pour les capitaux propres, les bénéfices et le résultat global des périodes respectives sont présentés ci-après. La colonne des notes renvoie aux notes sur les rapprochements, qui sont présentés à partir de la page 71.

FIGURE 21 | RAPPROCHEMENT DES CAPITAUX PROPRES CONSOLIDÉS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Au	Notes	31 mars 2011	1er avril 2010
Capitaux propres en vertu des PCGR du Canada		4,008	3,643
Différences augmentant (diminuant) les bénéfices non distribués:			
Avantages postérieurs à l'emploi	A	(166)	(219)
Autre	D	1	1
		(165)	**(218)**
Reclassement des actions préférentielles au passif	C	(230)	(230)
Capitaux propres attribuables à l'actionnaire de BDC en vertu des IFRS		**3 613**	**3 195**
Participations ne donnant pas le contrôle			
Coentreprises	B	139	171
Placements sur lesquels BDC exerce un contrôle	B	8	6
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle en vertu des IFRS		**147**	**177**
Capitaux propres consolidés en vertu des IFRS		**3 760**	**3 372**

FIGURE 22 | RAPROCHEMENT DU BÉNÉFICE NET CONSOLIDÉ (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	Notes	31 mars 2011
Bénéfice net consolidé en vertu des PCGR du Canada		347
Différences augmentant (diminuant) le bénéfice net:		
Avantages postérieurs à l'emploi	A	18
Dividendes sur les actions préférentielles compris dans le bénéfice net	C	(5)
		13
Bénéfice net attribuable à l'actionnaire de BDC en vertu des IFRS		**360**
Incidence de la consolidation des :		
Coentreprises	B	9
Placements sur lesquels BDC exerce un contrôle	B	(3)
Bénéfice net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle en vertu des IFRS		**6**
Bénéfice net consolidé en vertu des IFRS		**366**

FIGURE 23 | RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉ (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Exercice terminé le	Notes	31 mars 2011
Résultat global consolidé en vertu des PCGR du Canada		371
Différences augmentant (diminuant) le résultat global :		
Augmentation du bénéfice net attribuable à l'actionnaire de BDC		13
Écarts actuariels sur les avantages postérieurs à l'emploi	A	35
		48
Résultat global attribuable à l'actionnaire de BDC en vertu des IFRS		**419**
Augmentation du bénéfice net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		6
Résultat global attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle en vertu des IFRS		**6**
Résultat global consolidé en vertu des IFRS		**425**

Notes sur les rapprochements

Ces notes expliquent les différences importantes présentées dans les rapprochements entre les PCGR du Canada et les IFRS.

A – AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

i) Écarts actuariels

PCGR du Canada : Les écarts actuariels constatés lors du calcul de la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies et de la juste valeur des actifs des régimes de retraite étaient sujets à un amortissement minimum requis selon la méthode du « corridor ». Au cours de chaque exercice, BDC déterminait si l'écart actuariel cumulatif correspondait à plus de 10 % du montant le plus élevé entre la juste valeur des actifs des régimes ou de l'obligation au titre des prestations définies. Tout montant excédant ce seuil de 10 % (corridor) était amorti dans l'état des résultats pendant la période de service restante moyenne des employés actifs. Les montants s'inscrivant dans cette tranche de 10 % n'étaient pas amortis.

IFRS : Les IFRS offrent trois possibilités pour la comptabilisation des écarts actuariels : i) la méthode du « corridor », ii) la comptabilisation immédiate dans le bénéfice net, ou iii) la comptabilisation immédiate dans les autres éléments du résultat global. BDC a décidé de comptabiliser immédiatement tous les écarts actuariels dans les autres éléments du résultat global. Ces écarts sont transférés immédiatement dans les bénéfices non distribués à la fin de chaque période.

Incidence sur les états financiers : Au moment du passage aux IFRS, des pertes actuarielles non amorties existantes ont été comptabilisées dans le solde d'ouverture des bénéfices non distribués. Ainsi, les actifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi de 145,4 millions de dollars existant en vertu des PCGR du Canada au 31 mars 2010 ont été décomptabilisés, et des passifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi additionnels de 82,5 millions de dollars ont été comptabilisés. Par conséquent, le solde d'ouverture des bénéfices non distribués a diminué de 227,9 millions de dollars. Après la transition, la composante amortissement des pertes actuarielles nettes n'est plus comptabilisée dans les charges au titre des avantages postérieurs à l'emploi et les écarts actuariels sont immédiatement comptabilisés dans les autres éléments du résultat global.

ii) Période d'attribution

PCGR du Canada : La période d'attribution pour la comptabilisation des passifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi commençait à la date d'embauche de l'employé, car cette date représente habituellement le moment à partir duquel les services rendus donnent droit aux avantages.

IFRS : En vertu des IFRS, les avantages sont attribués aux périodes de service en fonction de la formule de calcul des prestations du régime. Pour les régimes d'avantages sociaux à long terme comportant une exigence d'acquisition liée à l'âge et une exigence d'acquisition liée aux années de service consécutives précédant immédiatement la retraite, la période d'attribution débute uniquement lorsque l'employé commence à travailler

dans des périodes qui peuvent être considérées comme des années de service consécutives précédant la retraite. Comme les autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi de BDC contiennent ces deux types d'exigences, la période d'attribution a été modifiée à la date de transition aux IFRS.

Incidence sur les états financiers : Au moment du passage aux IFRS, l'ajustement découlant du changement dans la période d'attribution a entraîné une diminution de 11,7 millions de dollars des passifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi, et le solde d'ouverture des bénéfices non distribués a enregistré une augmentation du même montant. Après la transition, l'incidence du changement dans la période d'attribution n'est pas significative.

iii) Date d'évaluation

PCGR du Canada : La date d'évaluation de l'obligation au titre des prestations définies et des actifs des régimes pouvait précéder la date des états financiers de trois mois, pourvu que cette pratique soit constante d'un exercice à l'autre. BDC évaluait l'obligation au titre des prestations définies et les actifs des régimes de retraite en date du 31 décembre, utilisant ainsi l'écart de trois mois permis par les normes.

IFRS : Les IFRS exigent que le calcul des obligations au titre des prestations définies et de la juste valeur des actifs des régimes se fasse à la date des états financiers. Les IFRS exigent que les résultats de toute évaluation faite avant cette date soient mis à jour pour tenir compte de toute transaction importante et de tout changement de contexte significatif.

Incidence sur les états financiers : Au moment du passage aux IFRS, BDC a réévalué ses obligations au titre des prestations définies et les actifs des régimes de retraite en date du 1er avril 2010. Comme le montre le tableau présenté ci-après, l'incidence de cette différence n'est pas significative et est comprise dans l'ajustement total au titre des avantages postérieurs à l'emploi.

iv) Coûts des services passés

PCGR du Canada : La comptabilisation immédiate des avantages acquis n'était pas permise, et les coûts des services passés étaient amortis de façon égale sur les périodes de service restantes.

IFRS : En vertu des IFRS, la comptabilisation immédiate des avantages acquis est obligatoire, et les coûts des services passés non acquis sont comptabilisés comme des charges de façon linéaire sur la période moyenne jusqu'à ce que les avantages soient acquis.

Incidence sur les états financiers : Au moment du passage aux IFRS, BDC a comptabilisé tous les coûts des services passés acquis. Comme le montre le tableau présenté ci-après, l'incidence de cette différence n'est pas significative et est comprise dans l'ajustement total au titre des avantages postérieurs à l'emploi.

L'incidence de ces changements est résumée ci-dessous :

Différences augmentant (diminuant) les bénéfices non distribués au 1er avril 2010	
Écarts actuariels	(228)
Période d'attribution	12
Date d'évaluation	(3)
Incidence sur les capitaux propres au 1er avril 2010	**(219)**
Augmentation du bénéfice net de l'exercice 2011 lié aux avantages postérieurs à l'emploi	18
Augmentation des autres éléments du résultat global de l'exercice 2011 se rapportant aux gains actuariels sur les avantages postérieurs à l'emploi	35
Incidence sur les capitaux propres au 31 mars 2011	**(166)**

B – CONSOLIDATION

i) Coentreprises

PCGR du Canada : Une partie du portefeuille de Financement subordonné est constituée de fonds d'investissement détenus conjointement avec la Caisse de dépôt et placement du Québec (fonds d'investissement AlterInvest Inc., fonds AlterInvest, s.e.c. et fonds AlterInvest II, s.e.c). En vertu des PCGR du Canada, puisqu'ils étaient considérés comme des coentreprises, ces fonds étaient consolidés proportionnellement dans les états financiers consolidés de BDC.

IFRS : D'après la définition du contrôle des IFRS, BDC a conclu qu'elle avait le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles de ces fonds afin d'obtenir des avantages de leurs activités et, par conséquent, elle doit les consolider dans ses états financiers consolidés au moment de la transition aux IFRS. Comme on considère que BDC a le contrôle de ces fonds, ils ne peuvent plus être comptabilisés comme des coentreprises.

Incidence sur les états financiers : Au moment de la transition, la consolidation intégrale de ces fonds a entraîné une augmentation des actifs et des passifs de 173,8 millions de dollars et de 3,3 millions de dollars, respectivement. Les participations ne donnant pas le contrôle, dont la valeur atteint 170,5 millions de dollars, sont maintenant comptabilisées dans les capitaux propres, et il n'y a pas d'incidence sur le solde d'ouverture des bénéfices non distribués. Après la transition, le bénéfice net consolidé de BDC comprend la totalité des bénéfices nets des filiales, y compris la part attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle.

ii) Capital de risque et de Financement subordonné

PCGR du Canada : Les placements de Capital de risque et de Financement subordonné étaient évalués et présentés à leur juste valeur, conformément à la note d'orientation concernant la comptabilité 18 (NOC-18), *Sociétés de placement*. Par conséquent, ils n'étaient pas consolidés dans les états financiers consolidés de BDC.

IFRS : En vertu des IFRS, BDC doit consolider les placements sur lesquels elle exerce un contrôle. Après analyse des placements de Capital de risque et de Financement subordonné, il a été déterminé que trois placements doivent être consolidés.

Incidence sur les états financiers : Au moment de la transition, la consolidation de ces placements a donné lieu à une augmentation de 6,1 millions de dollars des actifs, et de 0,1 million de dollars des passifs. La valeur des participations ne donnant pas le contrôle, présentées comme un élément des capitaux propres, a augmenté de 6 millions de dollars. Il n'y a eu aucune incidence sur le solde d'ouverture des bénéfices non distribués. Après la transition, le bénéfice net consolidé de BDC comprend la totalité des bénéfices nets de ces entités, y compris le bénéfice net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle.

C – RECLASSEMENT DES ACTIONS PRÉFÉRENTIELLES

PCGR du Canada : Selon les PCGR du Canada, les actions préférentielles de BDC faisaient partie des capitaux propres.

IFRS : En vertu des IFRS, les actions préférentielles de BDC doivent être classées comme des instruments composés, avec une composante passif et une composante capitaux propres, étant donné qu'elles comportent une obligation de versement d'un dividende annuel non discrétionnaire à un taux ajusté périodiquement au taux du marché et la possibilité pour le détenteur des actions d'échanger un nombre déterminé d'actions préférentielles contre un nombre déterminé d'actions ordinaires. La composante capitaux propres représente la valeur résiduelle, le cas échéant, après déduction de la juste valeur attribuée à la composante passif.

Les actions préférentielles de BDC ont été reclassées des capitaux propres aux passifs au moment du passage aux IFRS, et aucune valeur résiduelle n'a été attribuée à la composante capitaux propres. En outre, comme les actions préférentielles sont classées dans les passifs, les dividendes doivent être comptabilisés en bénéfice net à titre de charges d'intérêts.

Incidence sur les états financiers : Au moment de la transition, les actions préférentielles d'un montant de 230 millions de dollars ont été reclassées des capitaux propres aux passifs. Après la transition, les dividendes sur les actions préférentielles ont été comptabilisés en bénéfice net à titre de charges d'intérêts.

D – AUTRES DIFFÉRENCES

D'autres différences et reclassements ont été comptabilisés par suite du passage aux IFRS. Individuellement et collectivement, aucun de ces ajustements n'a été considéré important pour l'état consolidé de la situation financière et le compte consolidé de résultat.

Rapprochement de l'état consolidé de la situation financière et du compte consolidé de résultat entre les PCGR du Canada et les IFRS

Les rapprochements suivants présentent les reclassements et les ajustements entre les PCGR du Canada et les IFRS dans l'état consolidé de la situation financière au 31 mars 2011 et au 1er avril 2010.

FIGURE 24 | RAPPROCHEMENT DE L'ÉTAT CONSOLIDÉ DE LA SITUATION FINANCIÈRE (EN MILLIERS DE DOLLARS)

	Notes	PCGR 31 mars 2010	Reclassement aux fins de présentation	Ajustements IFRS non liés à la consolidation	Ajustements IFRS liés à la consolidation (Note B)	IFRS 1er avril 2010
ACTIFS						
Trésorerie et équivalents de trésorerie		**1 014**	–	–	9	**1 023**
Prêts et placements						
Titres adossés à des créances mobilières		**3 275**	2	–	–	**3 277**
Prêts		**12 526**	–	–	–	**12 526**
Placements de Financement subordonné		**193**	–	–	165	**358**
Placements de Capital de risque		**362**	–	–	6	**368**
		16 356	2	–	171	**16 529**
Actifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi	A	**145**	–	(145)	–	**–**
Autres actifs		**165**	(2)	–	–	**163**
Total des actifs		**17 680**	–	(145)	180	**17 715**
PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES						
Passifs						
Créditeurs et frais courus	D	**72**	–	(1)	3	**74**
Intérêts courus sur emprunts		**12**	(12)	–	–	**–**
Emprunts						
Billets à court terme		**5 558**	1	–	–	**5 559**
Billets à long terme		**8 166**	11	–	–	**8 177**
		13 724	12	–	–	**13 736**
Actions préférentielles	C	**–**	–	230	–	**230**
Passifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi	A	**113**	–	74	–	**187**
Autres passifs		**116**	–	–	–	**116**
Total des passifs		**14 037**	–	303	3	**14 343**
Capitaux propres						
Capital social	C	**2 744**	–	(230)	–	**2 514**
Surplus d'apport		**28**	–	–	–	**28**
Bénéfices non distribués		**870**	–	(218)	–	**652**
Cumul des autres éléments du résultat global		**1**	–	–	–	**1**
Capitaux propres attribuables à l'actionnaire de BDC		**3 643**	–	(448)	–	**3 195**
Participations ne donnant pas le contrôle		**–**	–	–	177	**177**
Total des capitaux propres		**3 643**	–	(448)	177	**3 372**
Total des passifs et des capitaux propres		**17 680**	–	(145)	180	**17 715**

FIGURE 25 | RAPPROCHEMENT DE L'ÉTAT CONSOLIDÉ DE LA SITUATION FINANCIÈRE (EN MILLIERS DE DOLLARS)

	Notes	PCGR 31 mars 2010	Reclassement aux fins de présentation	Ajustements IFRS non liés à la consolidation	Ajustements IFRS liés à la consolidation (Note B)	IFRS 1er avril 2010
ACTIFS						
Trésorerie et équivalents de trésorerie		**644**	–	–	10	**654**
Prêts et placements						
Titres adossés à des créances mobilières		**3 066**	3	–	–	**3 069**
Prêts		**13 731**	–	–	–	**13 731**
Placements de Financement subordonné		**250**	–	–	137	**387**
Placements de Capital de risque		**408**	–	–	6	**414**
		17 455	3	–	143	**17 601**
Actifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi	A	**170**	–	(154)	–	**16**
Autres actifs		**131**	(3)	–	1	**129**
Total des actifs		**18 400**	–	(154)	154	**18 400**
PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES						
Passifs						
Créditeurs et frais courus	D	**86**	–	(1)	7	**92**
Intérêts courus sur emprunts		**10**	(10)	–	–	**–**
Emprunts						
Billets à court terme		**9 716**	4	–	–	**9 720**
Billets à long terme		**4 399**	6	–	–	**4 405**
		14 115	10	–	–	**14 125**
Actions préférentielles	C	**–**	–	230	–	**230**
Passifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi	A	**116**	–	12	–	**128**
Autres passifs		**65**	–	–	–	**65**
Total des passifs		**14 392**	–	241	7	**14 640**
Capitaux propres						
Capital social	C	**2 744**	–	(230)	–	**2 514**
Surplus d'apport		**28**	–	–	–	**28**
Bénéfices non distribués		**1 211**	–	(165)	–	**1 046**
Cumul des autres éléments du résultat global		**25**	–	–	–	**25**
Capitaux propres attribuables à l'actionnaire de BDC		**4 008**	–	(395)	–	**3 613**
Participations ne donnant pas le contrôle		**–**	–	–	147	**147**
Total des capitaux propres		**4 008**	–	(395)	147	**3 760**
Total des passifs et des capitaux propres		**18 400**	–	(154)	154	**18 400**

Le rapprochement suivant présente les retraitements entre les PCGR du Canada et les IFRS dans le compte consolidé de résultat pour l'exercice terminé le 31 mars 2011.

FIGURE 26 | RAPPROCHEMENT DU COMPTE CONSOLIDÉ DE RÉSULTAT (EN MILLIERS DE DOLLARS)

	Notes	PCGR 2011	Ajustements IFRS non liés à la consolidation	Ajustements liés à la consolidation	IFRS 2011
Produits d'intérêts	D	**915**	7	19	**941**
Charges d'intérêts	C	**108**	5	–	**113**
Produits d'intérêts nets		**807**	2	19	**828**
Profits (pertes) nets réalisés sur les placements		**(76)**	–	(10)	**(86)**
Produits de Consultation		**25**	–	–	**25**
Frais et autres produits		**32**	–	(3)	**29**
Profits (pertes) nets réalisés sur autres instruments financiers		**2**	–	–	**2**
Produits nets		**790**	2	6	**798**
Pertes de valeur sur prêts	D	**(97)**	(7)	–	**(104)**
Variation de la plus(moins)-value latente sur les placements		**74**	–	1	**75**
Profits (pertes) de change latents sur les placements		**(7)**	–	–	**(7)**
Profits (pertes) nets latents sur autres instruments financiers		**(18)**	–	–	**(18)**
Bénéfice avant charges opérationnelles et administratives		**742**	(5)	7	**744**
Salaires et avantages du personnel	A	**258**	(18)	1	**241**
Locaux et équipement		**37**	–	–	**37**
Autres charges		**100**	–	–	**100**
Charges opérationnelles et administratives		**395**	(18)	1	**378**
Bénéfice net		**347**	13	6	**366**
Bénéfice net attribuable :					
À l'actionnaire de BDC		**347**	13	–	**360**
Aux participations ne donnant pas le contrôle		–	–	6	**6**
Bénéfice net		**347**	13	6	**366**

Ajustements importants au tableau consolidé des flux de trésorerie

À l'issue de la transition aux IFRS, des décaissements et des remboursements sur les prêts ont été classés au titre d'activités opérationnelles. En vertu des PCGR du Canada appliqués précédemment, les flux de trésorerie liés aux prêts étaient classés comme des flux de trésorerie provenant des activités d'investissement.

Par ailleurs, les intérêts payés et les intérêts reçus sont dorénavant présentés comme des postes distincts dans le tableau consolidé des flux de trésorerie dans la section des activités opérationnelles.

La consolidation des filiales de BDC a également eu une incidence sur les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, aux activités de financement et aux activités d'investissement. Cette incidence n'est significative pour aucune des catégories des flux de trésorerie.

Il n'y a aucune autre différence importante entre les flux de trésorerie présentés en vertu des IFRS et les flux de trésorerie présentés précédemment en vertu des PCGR du Canada.

Modifications comptables futures

L'information sur les nouvelles normes, les modifications et les interprétations qui ne sont pas encore en vigueur mais qui devraient avoir une incidence sur les résultats financiers de BDC est présentée ci-après.

Ces prises de position sont évaluées afin d'en déterminer l'incidence sur les états financiers consolidés de BDC. D'autres normes, modifications et interprétations ont été publiées mais ne sont pas encore en vigueur, et on ne s'attend pas à ce qu'elles aient une incidence importante sur les résultats financiers de BDC.

Instruments financiers

En octobre 2010, l'International Accounting Standards Board (IASB) a publié IFRS 9, *Instruments financiers*, qui constitue la première partie d'un projet en trois parties visant à remplacer IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation.* Cette première partie porte uniquement sur la comptabilisation et la décomptabilisation, le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, tandis que les deux autres parties traiteront de la dépréciation des actifs financiers et de la comptabilité de couverture.

IFRS 9 prescrit une seule approche pour déterminer si un actif financier doit être évalué au coût amorti ou à la juste valeur, en lieu et place des nombreuses règles différentes d'IAS 39. Cette approche repose sur la façon dont une entité gère ses instruments financiers et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels rattachés à ses actifs financiers. La plupart des exigences d'IAS 39 relatives au classement et à l'évaluation des passifs financiers ont été reprises dans IFRS 9.

L'IASB a récemment publié une modification à IFRS 9 visant à reporter l'application obligatoire au 1er janvier 2015.

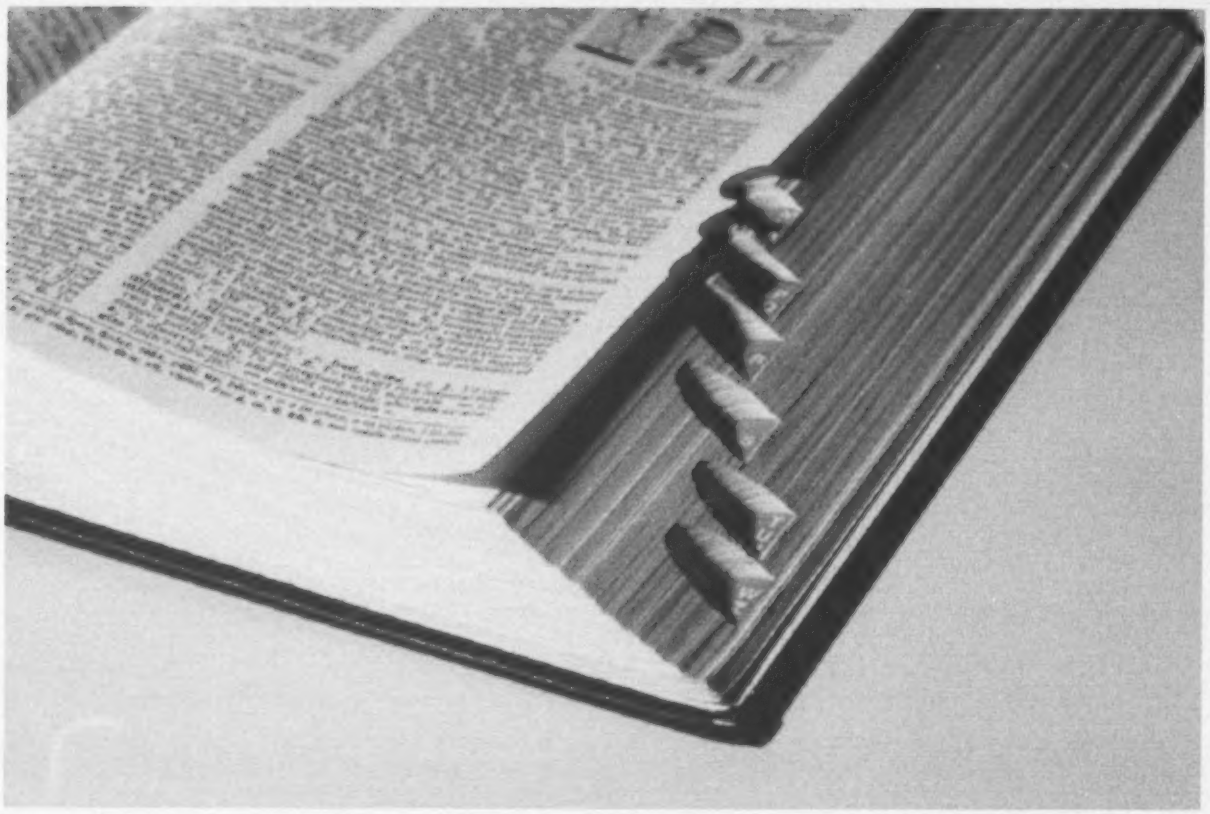
Avantages du personnel

En juin 2011, l'IASB a publié une version modifiée d'IAS 19, *Avantages du personnel*, qui exige la comptabilisation immédiate de toutes les variations des actifs et des passifs des régimes. Par conséquent, les écarts actuariels seront comptabilisés immédiatement dans les autres éléments du résultat global (ce qui n'aura aucune incidence sur BDC puisqu'elle utilise déjà cette méthode de comptabilisation), et tous les coûts des services passés seront comptabilisés dans la période au cours de laquelle le régime est modifié.

De plus, le rendement attendu des actifs du régime et les charges d'intérêts sur les passifs relatifs aux régimes de retraite seront remplacés par une évaluation des produits/charges d'intérêts nets sur l'excédent ou le déficit net du régime, compte tenu du taux d'actualisation correspondant.

Cette modification s'appliquera aux exercices de BDC ouverts à compter du 1er avril 2013, et l'adoption anticipée est permise.

GLOSSAIRE



GLOSSAIRE DES ABRÉVIATIONS ET DES TERMES DÉFINIS

A et E	Programme Agilité et efficacité
Acceptations	Point où le client a accepté les modalités et conditions du financement autorisé offertes par BDC. L'acceptation par le client survient après l'autorisation du financement par BDC. (L'information sur les acceptations contenue dans le présent rapport est présentée déduction faite des annulations ou des réductions survenues après l'acceptation par le client.)
ACCR	Association canadienne du capital de risque et d'investissement
ACE	*Advancing Canadian Entrepreneurship*
ACFL	Association canadienne de financement et de location
ADFIAP	*Association of Development Financing Institutions in Asia and the Pacific* – Association d'Asie et du Pacifique des institutions financières de développement
ALIDE	*Latin American Association of Development Financing Institutions* – Association latino-américaine d'institutions pour le financement du développement
Autorisations	(Financement et Capital de risque) Point où BDC a complété sa diligence raisonnable et approuvé la demande de financement ou l'investissement en capital de risque. L'autorisation précède l'acceptation. (L'information sur les autorisations contenue dans le présent rapport est présentée déduction faite des annulations ou des réductions survenues après l'autorisation par BDC.)
BDC	Banque de développement du Canada
BSIF	Bureau du surintendant des institutions financières
CanNor	Agence canadienne de développement économique du Nord
CBCB	Comité de Bâle sur le contrôle bancaire
CEFRIO	Centre facilitant la recherche et l'innovation dans les organisations
COAI	Centre des occasions d'affaires internationales du MAECI
CNRC	Conseil national de recherches du Canada
Conseil	Conseil d'administration de BDC, formé de 12 administrateurs représentant le Canada
CR	Capital de risque
CRII	Conseil sur la recherche et l'innovation industrielles
CRSNG	Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie
CSTI	Conseil des sciences, de la technologie et de l'innovation
Décaissements	(Financement et Capital de risque) Montant réel déboursé
EDC	Exportation et développement Canada
EEB	École d'entrepreneurship de Beauce
EEEM	Énergie, environnement, électronique et matériaux
Engagement (Financement)	Montants non déboursés sur les prêts autorisés, déduction faite des annulations et des réductions
FAC	Financement agricole Canada
FCCG	Facilité canadienne de crédit garanti
FCEI	Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
FCJE	Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs
FedDev	Agence fédérale de développement économique pour le sud de l'Ontario
FFPM	Forces, faiblesses, possibilités et menaces
FITT	*Forum for International Trade Training* – Forum pour la formation du commerce international
FMI	Fonds monétaire international
FMVMPE	Fonds multicédant à vendeurs multiples pour petits émetteurs
GCE	Gestion du contenu d'entreprise
GRE	Gestion des risques d'entreprise
GRP	Gestion des risques du portefeuille
IASB	*International Accounting Standards Board*
ICCA	Institut Canadien des Comptables Agréés
IF	Institution financière
IFRS	*International Financial Reporting Standards* – Normes internationales d'information financière
ISO	*International Organization for Standardization* – Organisation internationale de normalisation
ISS	Initiatives et investissements stratégiques
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

MAINC	Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien
MEC	Manufacturiers et Exportateurs du Canada
Montant engagé (CR)	Coût et montants autorisés, mais non déboursés
NACO	*National Angel Capital Organization*
NBER	*National Bureau of Economic Research*
NOC	Note d'orientation concernant la comptabilité
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PAE	Plan d'action économique
PAPE	Premier appel public à l'épargne
PARI	Programme d'aide à la recherche industrielle
PCGR	Principes comptables généralement reconnus
PCE	Programme de crédit aux entreprises
PE	Plan d'entreprise
PFVM	Partenariat pour le financement des véhicules et du matériel
PIB	Produit intérieur brut
PJE	Prix aux jeunes entrepreneurs
PME	Petites et moyennes entreprises qui, selon la définition d'Industrie Canada, comptent 500 employés ou moins. À quelques exceptions près, tous les clients de BDC sont des PME.
PRF	Programme de recherche sur le financement de Statistique Canada
R-D	Recherche et développement
RCI	Rendement du capital investi
RCP	Rendement des capitaux propres. Le mandat de BDC prévoit que le RCP doit être au moins égal au coût à long terme des fonds du gouvernement.
RS&DE	Recherche scientifique et développement expérimental
SADC	Société d'aide au développement des collectivités
SBA	Services bancaires aux Autochtones
SIEM	*Security Information and Event Management software* Logiciel de gestion de l'information et des événements de sécurité
TACM	Titres adossés à des créances mobilières
TI	Technologies de l'information
TIC	Technologies de l'information et des communications
TRI	Taux de rendement interne
TVQ	Taxe de vente du Québec
$ US	Dollar américain
WEO	*World Economic Outlook* Perspectives économiques mondiales